

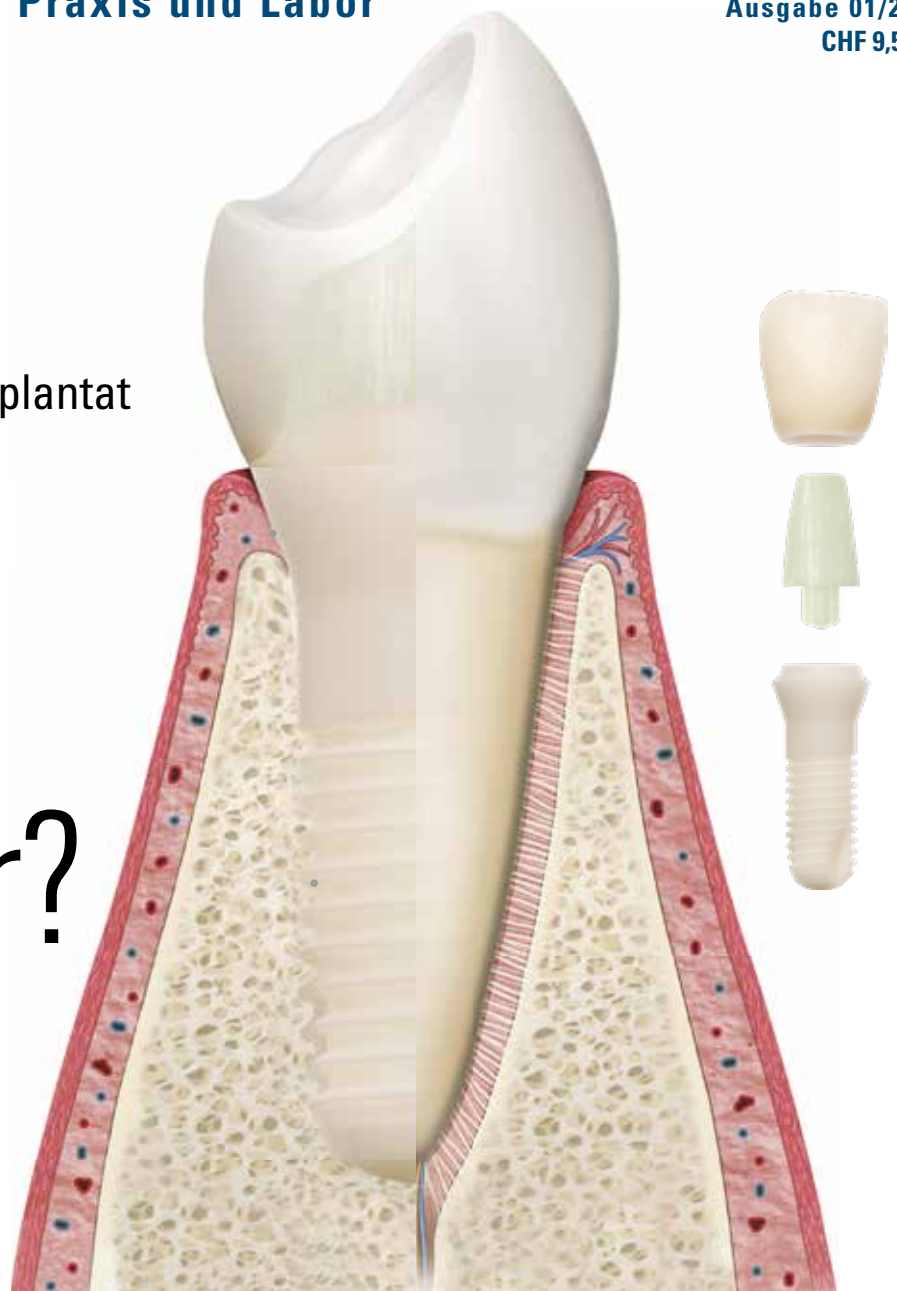
dental JOURNAL

+ Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 01/23
CHF 9,50

Zircon Medical mit neuen
Studien für das Patent Implantat

Der Game Changer?



DENTSPLY SIRONA

Die IDS wird zur internationalen Premiere für zwei kürzlich präsentierte Geräte



DR. CHRISTIAN SCHUDER

Erfahrungsgespräch zum Einsatz von Infoskop in einer digitalen Praxis



DIGITALE TRENDS

Gedanken über die spannende digitale Zukunft in der Zahnmedizin



TESTEN OHNE RISIKO

Admira Fusion 5 von VOCO: Vereinfachtes Farbsystem durch Cluster-Shades



CURASEPT®



100% WIRKSAMKEIT
Mit zahlreichen wissenschaftlichen Studien belegt

100% COMPLIANCE
Reduktion der häufigsten Nebenwirkungen dank dem Anti-Discoloration-System

100% REGENERATION
Schnellere Wundheilung dank Hyaluronsäure und PVP-VA

karrdental karrdental.ch/curasept-ads

Liebe Leser!



Mag. Oliver Rohkamm
Chefredakteur
dental journal schweiz

Im Laufe von fast 20 Jahren in denen ich mich mit Innovationen im Dentalbereich beschäftige, gab es bahnbrechende Technologien genauso, wie Entwicklungen, die sich nicht durchgesetzt haben. In manchen Fällen gab es auch Innovationen, die erst auf den zweiten Blick als solche erkennbar waren. Eine dieser Entwicklungen verfolge ich schon seit einiger Zeit. Es handelt sich um das Patent Implantatsystem der Firma Zircon Medical, welches seit Jahren viele Dinge anders macht, um am Ende ein anderes, vielversprechenderes Ergebnis als bisher üblich zu erreichen. Wenn Sie sich für die Implantologie interessieren, so würde ich Ihnen einen näheren Blick ans Herz legen, damit Sie sich ein eigenes Urteil bilden können.

Im Gastbeitrag „Digitale Trends und zukünftige Entwicklungen in der Zahnmedizin“ machen sich Prof. Dr. Tim Joda und Prof. Dr. Nicola U. Zitzmann vom Universitären Zahnzentrum Basel (UZB) Gedanken über die digitale Zukunft in der Zahnmedizin.

Wir sind mitten drin auf dem Weg in eine Dienstleistungsgesellschaft, wozu auch das Thema Service gehört.



„Wenn Sie glauben, in der Implantatentwicklung schon alles gesehen zu haben, dann sollten Sie unsere Titelstory zum Patent Implantatsystem von Zircon Medical lesen.“

Unser Kollege Daniel Izquierdo hat sich dazu bei der Traditionsfirma Bien-Air umgesehen. Bien-Air setzt nicht nur bei den Produkten auf Qualität, auch der direkte Draht zu den Zahnärzten hierzulande ist für die Bieler Firma ein wichtiger Aspekt. Aus diesem Grund bietet Bien-Air eine ganze Palette an Serviceleistungen für Dentalpraxen an. Ab Seite 16 finden Sie dazu spannende Informationen.

Nicht zuletzt wirft die IDS in Köln ihre Schatten voraus. Ein paar Neuheiten präsentieren wir schon vorab in dieser Ausgabe für alle, die nicht in Köln dabei sein können.

Nun wünsche ich Ihnen viel Vergnügen beim Lesen dieser Ausgabe.

Herzlichlich Ihr

oliver.rohkamm@dentaljournal.eu



Zwei neue High-end Geräte werden von Dentsply Sirona auf der IDS präsentiert

18



22 Ganzheitliches Konzept von Zircon Medical zeigt nachhaltige Erfolge

36 „Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop.“

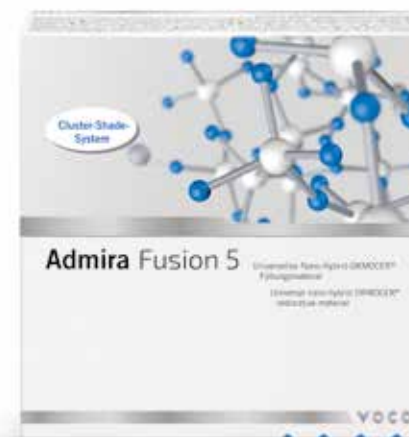
KaVo uniQa: Made to be unique

20



Bien-Air: Ausgeprägter Servicegedanke als Vorteil für die Zahnarztpraxen

16



10 Jetzt testen: Admira Fusion 5 von VOCO



mectron, der ideale Partner für alle (Behandlungs-) Fälle

30

Inhalte

EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

TESTPILOT

- 10 Admira Fusion 5 von VOCO

REPORTS & INTERVIEWS

- 12 Fortbildung Zürichsee erweitert Kursangebot und Zielgruppen
- 16 Bien-Air: Ausgeprägter Servicegedanke als Vorteil für die Zahnarztpraxen
- 20 uniQa: Made to be unique
- 24 Rene Schiller - neu für Kulzer in der Schweiz verantwortlich
- 36 „Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop.“

IMPLANTOLOGIE

- 22 Ganzheitliches Konzept von Zircon Medical zeigt nachhaltige Erfolge

PROPHYLAXE

- 30 Mectron, der ideale Partner für alle (Behandlungs-) Fälle

FALLBERICHTE

- 26 *Dalla Torre*: Fehlender Zahndurchbruch - wie invasiv müssen wir handeln?
- 32 *Nytko & Nytko*: Einsatz von verblendeten Zirkonoxidkappchen

DIGITALISIERUNG

- 38 Digitale Trends und zukünftige Entwicklungen in der Zahnmedizin

VERANSTALTUNGEN

- 18 Die IDS wird zur internationalen Premiere für zwei kürzlich vorgestellte Geräte von Dentsply Sirona

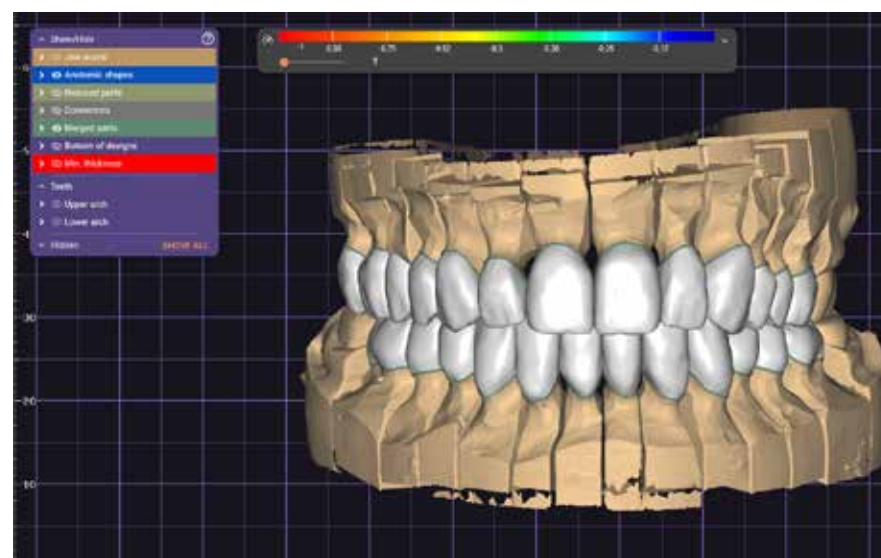


12 Fortbildung Zürichsee erweitert Kursangebot und Zielgruppen



Einsatz von verblendeten Zirkonoxidkappchen

32



Impressum

Medieninhaber und Eigentümer: Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670, **Leitender Chefredakteur:** Daniel Izquierdo-Hänni, daniel.izquierdo@dentaljournal.eu **Autoren:** Dr. Leon Golestani, Daniel Izquierdo-Hänni, Oliver Rohkamm **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Vorarlberger Verlagsanstalt GmbH **Auflage:** 5.300 Stück **Vertrieb:** Asendia Schweiz. **Fotos und Grafiken:** Oliver Rohkamm, Adobe Stock Foto, Hersteller **Preis pro Ausgabe:** 9,50 CHF **Abonnement:** Preis pro Jahr 39,50 CHF (5 x plus 1 Sonderausgabe) **Erscheinungsweise:** 6 x jährlich

neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT

Ein Wunder an Flexibilität und Bruchsicherheit

HyFlex EDM – die neue NiTi Feilen Generation

Aufgrund ihres neuartigen Herstellungsverfahrens mit Funkenerosionstechnik besitzen HyFlex EDM NiTi-Feilen völlig neue Eigenschaften. Daraus entsteht die einzigartige Oberfläche der innovativen NiTi-Feilen und macht die HyFlex EDM Feilen langlebig und bruchsicherer.

Diese gänzlich aussergewöhnliche Kombination von Flexibilität und Bruchsicherheit ermöglicht die Reduzierung der benötigten Anzahl von Feilen für die Reinigung und Formgebung während Wurzelkanalbehandlungen, ohne Kompromisse bei der Erhaltung der Wurzelkanalanatomie eingehen zu müssen. Diese gänzlich aussergewöhnliche Kombination von Flexibilität und Bruchsicherheit ermöglicht die Reduzierung der benötigten Anzahl von Feilen für die Reinigung und Formgebung während einer Wurzelkanalbehandlung ohne Kompromisse bei der Erhaltung der Wurzelkanalanatomie eingehen zu müssen.

Auf Grund ihres Controlled Memory (kontrollierte Rückstellkraft) arbeiten die Feilen immer im Kanalzentrum und reduzieren so die Risiken einer Via Falsa, Verlagerung des Kanalzentrums oder Perforation eines Kanals erheblich. Wie Edelstahlfeilen können auch HyFlex EDM Feilen vorgebogen werden. Dies ist speziell bei extrem gekrümmten Wurzelkanälen ein entscheidender Vorteil, der eine Stufenbildung vermeidet. Der Einsatz von HyFlex EDM Feilen ermöglicht die Reduzierung der Feilenanzahl.

www.coltene.com

VALO X von Ultradent Products



Auch in puncto Langlebigkeit, Leistung, Anwendungskomfort und Vielseitigkeit lässt die neue VALO X keine Wünsche offen.

Neue Ära der Lichtpolymerisation

Die Familie der VALO™ LED-Polymerisationsleuchten bekommt erneut Zuwachs: die vollständig neu konzipierte VALO™ X mit Breitbandtechnologie, die Technik und Design auf höchstem Niveau bietet.

Die grössere Linse (12,5 mm Durchmesser) und das leistungsstarke, speziell entwickelte LED-Chipset gewährleisten eine nie da gewesene, vollständige Aushärtung. Die VALO X Polymerisationsleuchte ist zudem mit zwei Leistungsmodi und zwei Diagnosemodi ausgestattet und sowohl in einer kabelgebundenen als auch in einer kabellosen Variante erhältlich. Mithilfe des Beschleunigungssensors ist ein einfacher Wechsel mit einer schnellen Handbewegung oder per Knopfdruck zwischen den Polymerisations- und Diagnosemodi möglich. Das vereinfachte, flache Design gewährleistet einen optimalen Zugang zu allen Bereichen des Mundes – selbst zum Seitenzahnggebiet. Wie auch die anderen preisgekrönten VALO LED-Polymerisationslampen verfügt die VALO X über eine Unibody-Aluminiumkonstruktion aus der Luft- und Raumfahrttechnik, welche Pate für ein verbessertes Temperaturmanagement, eine ausgesprochene Langlebigkeit und eine unübertroffene Stabilität steht. Im Lieferumfang der VALO X sind fünf Zubehörlinsen enthalten, welche das Anwendungsspektrum noch vielseitiger machen.

www.ultradent.com/valox-de

Neuer Intraoralscanner von Zirkonzahn

Komplettpaket zur Erweiterung des digitalen Workflows

Mit dem neuen Intraoralscanner Detection Eye von Zirkonzahn kann der Kiefer des Patienten in weniger als 60 Sekunden einfach abgebildet werden. Der Scanner wurde leicht, kompakt und ergonomisch konzipiert und dadurch, dass die Scana-reale nicht mit Puder vorbehandelt werden müssen, überzeugt er durch einen vereinfachten Scanprozess.

Die erfassten Intraoralscandaten können einfach und schnell in das Software-Modul Model Maker geladen werden, um ein Modell zu designen. Zur Platzierung des Modells auf der Druckplattform sowie zur eventuellen Erstellung von Stützstrukturen wird es anschliessend in die neue Software Zirkonzahn.Slicer transferiert. Diese verfügt über vorkonfigurierte Einstellungen

für einen nahtlosen und perfekt abgestimmten Druckworkflow, die 3D-Druckdaten können entweder über USB, LAN oder WiFi an den Drucker P4000 übertragen werden. Dank des grossen Druckvolumens (L x B x H: 20 x 12,5 x 20 cm) können zeitgleich je nach Struktur und Dimension beispielsweise bis zu 21 Gellermodelle oder bis zu 15 Zahnkranzmodelle hergestellt werden. Das 3D-Drucksystem P4000 arbeitet ideal in Kombination mit dem Kunststoff Printer Resin Waterbased Beige von Zirkonzahn, der sich speziell zur Herstellung von Dentalmodellen eignet. Er weist geringe Schrumpfwerte auf, wodurch sehr stabile Ergebnisse erzielt werden können.

www.zirkonzahn.com



Neues Schraubendreher- und Werkzeugset



Universal Screwdriver Set

Das neue Universal Screwdriver Set von Zirkonzahn wurde optimal auf das tägliche Arbeiten in Praxis und Labor abgestimmt. Je nach Fall stehen verschiedene Werkzeuge zur Verfügung, die optimal miteinander kombinierbar sind.

Das Set besteht aus der Drehmomentratsche Torque Ratchet Wrench, dem Schraubendreher Screwdriver Zirkonzahn MUA zum Fixieren und Lösen von Zirkonzahn Multi Unit Abutments NON HEX, dem Adapter Ratchet Wrench sowie einem Screwdriver Handpiece. Der Adapter Ratchet Wrench dient als Einsatz in die Drehmomentratsche und stellt eine feste, sichere Verbindung zu den unterschiedlichen Einsatzwerkzeugen dar.

Alle Werkzeuge können sicher und ordentlich in dem Instrument Case Universal Screwdriver Set aufbewahrt werden. Zusätzlich bietet es Platz für bis zu 25 Schraubendrehern oder Extraktoren mit RA-Schaft von Zirkonzahn, die der Kunde je nach Implantatsystem individuell wählen kann. Das Systemsortiment der Schraubendreher und Extraktoren wird kontinuierlich erweitert. Diese können in Kombination mit dem Adapter Ratchet Wrench und dem Screwdriver Handpiece verwendet werden.

Ausserdem ist das Set Screwdriver Lab mit Schraubendrehern in verschiedenen Längen sowie je nach Implantatsystem farblich codiert für das Arbeiten am Modell und der zugehörige Screwdriver Holder MagPrism zur sicheren und ordentlichen Aufbewahrung der Schraubendreher erhältlich.

www.zirkonzahn.com

Zertifizierter Gold-Partner

Grandio disc von VOCO nun mit Fräsgeräten von Amann Girschbach kompatibel

Dank einer neuen Kooperation zwischen VOCO und der Amann Girschbach AG ist es jetzt möglich, das nanokeramische Hybrid-Material Grandio disc in den Fräsgeräten Ceramill Matik und Ceramill Motion mit einer eigens validierten Frässtrategie zu nutzen.

Material und Fräsgeräte sind ideal aufeinander abgestimmt, was in einem aufwendigen mehrstufigen Prozess ausgearbeitet wurde. Hier wurden alle entscheidenden Parameter intensiv geprüft: von der generellen Umsetzbarkeit über die Materialvalidierung bis zur Integration. Somit pflegen VOCO und Amann Girschbach mit der Gold-Partnerschaft die anspruchsvollste Kooperation, die den Nutzern das Maximum an Komfort und Sicherheit bietet. Besonders praktisch: Grandio disc ist sowohl

in der CAD-Software (ceramill Mind) aufgeführt als auch als Frässtrategie auf den Geräten bei Amann Girschbach enthalten.

Dank eines Füllstoffgehalts von 86 Gew.-% punktet Grandio disc mit einer überdurchschnittlichen Materialfestigkeit. Zudem weist auch die Biegefestigkeit Werte auf, wie sie sonst nur bei Silikat-Keramiken erreicht werden, wobei Grandio disc wesentlich antagonistenföhrlicher ist. Weitere Vorteile: Das Material ist sehr fein fräsbar und lässt sich leicht polieren, sodass die Versorgung sowohl optimal passt als auch hohen ästhetischen Ansprüchen entspricht. Auch das umfangreiche Farbangebot in zwei Transluzenzstufen unterstützt eine natürliche Optik.

www.voco.dental



VOCO-Produkte wie Grandio disc & blocs, Struktur CAD oder CediTEC DT & DB können auf den Fräsgeräten von Amann Girschbach verarbeitet werden.

Willkommen am Stand A091, Halle 4.1



Sagemax bringt die Community nach Köln!

Die Sagemax Community in Köln

Sagemax hat 2022 die Sagemax Community ins Leben gerufen, in welcher Zahntechniker und Zahnärzte aus der ganzen Welt ihre Sagemax-Patientenfälle präsentieren können.

Ziel der Sagemax Community ist es, den internationalen Austausch unter Zahntechnikern und Zahnärzten zu fördern. Die Community soll sich gegenseitig mit Tipps und Tricks sowie mit Erklärung von Prozessabläufen unterstützen. Sagemax gibt Zahntechnikern und Zahnärzten damit eine Bühne, den Arbeitsablauf hinter einem schönen Lächeln zu zeigen.

www.sagemax.com/IDS2023



Highlight an der IDS sind Live-Vorträge der Community! Mehr Details über diesen QR-Code.



Happy Morning Bamboo ist die ideale Kombination aus nachhaltigem Umweltschutz und bewährter Miradent-Qualität.

Die Marke miradent hat das beliebte Happy Morning Sortiment um eine neue Einmalzahnbürste aus Bambus erweitert. Bambus zählt zu den am schnellsten nachwachsenden Rohstoffen der Erde und bindet während seines temporeichen Wachstums deutlich mehr CO² als Bäume. Bambusholz zeichnet sich aber auch durch seine natürliche antibakterielle Wirkung aus, die eine Ausbreitung von Keimen auf der Zahnbürste unterbindet.

Die Einmalzahnbürste Happy Morning Bamboo ist die ideale Kombination aus nachhaltigem Umweltschutz und bewährter Happy Morning Qualität. Der Griff der umweltfreundlichen Bambuszahnbürste besteht zu 100 % aus biologisch abbaubarem Bambus und reduziert somit erhebliche Mengen an Plastikmüll. Jede Happy Morning Bamboo ist mit xylitolhaltiger Zahnpasta imprägniert, die nachweislich vor der Ablagerung von Plaque an den Zahnoberflächen schützt und damit zur Kariesprophylaxe beiträgt. Die selbstschäumende Eigenschaft der Zahnpasta-Imprägnierung sorgt für sofortige Einsatzbereitschaft, da kein zusätzliches Wasser benötigt wird. Dadurch ist die Happy Morning Bamboo ideal für zwischendurch, zum Zähneputzen in der Zahnarztpraxis vor der Behandlung und auf Kurzreisen. Jede Zahnbürste ist hygienisch einzeln in einer zu 100 % biologisch abbaubaren Folie verpackt.

www.hagerwerken.de



Rückenschmerzen?

Jetzt gesunde Abhilfe schaffen und gerade sitzen, mit dem

Bambach® Sattelsitz

www.bambach-sattelsitz.de

jetzt gratis testen!



testpilot

Damit Sie bei neuen Produkten nicht ins kalte Wasser springen, gibt es in jeder Ausgabe des dental journals eine umfassende Testaktion. Ohne Verpflichtung und ohne Risiko!

Vereinfachtes Farbsystem durch Cluster-Shades

NEU

Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es möglich, alle VITA® classical Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken.



Admira Fusion 5 von VOCO

Die richtige Bestimmung der Zahnfarbe ist das A und O für ein ästhetisches Ergebnis der Restauration. Hier stets die optimale Farbe zu finden, ist oft gar nicht so einfach.

Eine der gängigsten Methoden, um die Zahnfarbe zu bestimmen, ist die Verwendung von Farbschlüsseln. Im Vergleich zu der Vielzahl an Farbtönen, die ein natürlicher Zahn aufweist, kann ein Farbschlüssel jedoch nur ein begrenztes Farbspektrum abbilden, was zu einer falschen Farbauswahl führen kann. Die Lösung: Die Weiterentwicklung des innovativen, rein keramisch basierten ORMOCER® Füllungsmaterial Admira Fusion. Mit dem neuen Universal-Composite Admira Fusion 5 ist es ab sofort möglich, alle VITA® classical Farben mit nur fünf Cluster-Shades abzudecken.

Admira Fusion 5 verwendet fünf verschiedene Cluster-Shades, die jeweils mehrere VITA®-Farben bündeln. Das sogenannte Cluster-Shade-System wird durch die neue patentierte Harzmatrix

ermöglicht. Diese wurde auf die Größe und optischen Eigenschaften der Nano-Hybrid-Partikel angepasst, wodurch eine optimierte Lichtstreuung erreicht wird. Das Resultat: Ein gezielter und verstärkter Chamäleon-Effekt innerhalb der jeweiligen Cluster-Shade, der die perfekte Anpassung des Füllungsmaterials an die natürliche Zahnfarbe ermöglicht. Dank dieses vereinfachten Farbsystems sind Zahnarztpraxen mit nur fünf Farben für alle Fälle in ihrem Praxisalltag optimal ausgestattet. Durch die Optimierung der Harzmatrix ist es zudem gelungen, die Polymerisationszeit deutlich zu reduzieren: Für alle fünf Farben ist eine Lichthärtung von nur 10 Sekunden notwendig.

www.voco.dental

Machen Sie mit!

DIE AKTION

Wir stellen gemeinsam mit renommierten Herstellern Geräte, Instrumente und Materialien zur Verfügung, die Sie kostenlos testen können.

Die Testprodukte in dieser Ausgabe werden von VOCO kostenlos zur Verfügung gestellt.

JETZT TESTEN UND BEWERTEN!

Melden Sie sich mit Namen, Praxisadresse und E-Mail an und probieren Sie das Produkt Ihrer Wahl aus!

Danach sind Sie gebeten Ihr Fachurteil in ein paar Sätzen zusammenzufassen.

ANMELDUNG

Zur Aktion per Telefon, SMS, Fax oder E-Mail bitte an:

dental journal schweiz
z. H. Herrn Mag. Oliver Rohkamm
Prottesweg 1, 8062 Kumburg

Tel./SMS +43 699 1670 1670
E-Mail testpilot@dentaljournal.eu

NEW CONTRA-ANGLE
NOVA

Bien Air
Dental

SEE BEYOND

BETTER VISIBILITY, IMPROVED ACCESSIBILITY



Seit dem Beginn der Entwicklung des neuen Winkelstücks Nova hatten wir nur ein Ziel: keine Kompromisse mehr einzugehen. Der kleinere Kopf, die Feinheit des Handgriffs, seine Leichtigkeit, seine Geräuschlosigkeit oder seine extreme Lebensdauer sind der beste Beweis – es ist einfach das modernste Winkelstück auf dem Markt.

SWISS  MADE

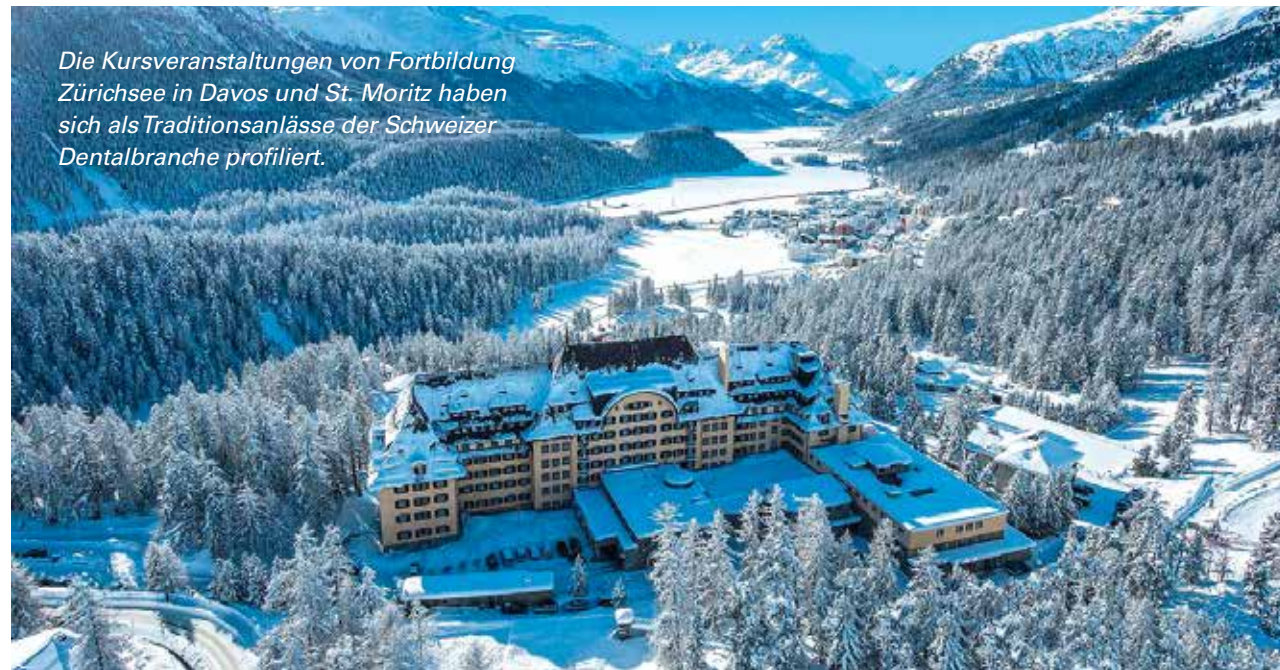
Entdecken Sie es hier



Bien-Air Dental SA Länggasse 60 Case postale 2500 Bienne 6 Switzerland Tél. +41 (0)32 344 64 25 sales-ch@bienair.com www.bienair.com

IDS
2023

BESUCHEN SIE UNS AN UNSEREM STAND G-012 | HALLE 10.1
14.-18. MÄRZ 2023 | Köln, Deutschland



Die Kursveranstaltungen von Fortbildung Zürichsee in Davos und St. Moritz haben sich als Traditionsanlässe der Schweizer Dentalbranche profiliert.

Fortbildung Zürichsee erweitert sowohl Kursangebot wie auch deren Zielgruppe

«Als führendes Fortbildungsinstitut haben wir einen gewissen Auftrag – und diesem wollen wir gerecht werden.»

von Daniel Izquierdo-Hänni

In diesem Jahr setzt die Fortbildung Zürichsee nicht nur auf ihre Traditionsveranstaltungen, sondern ergänzt diese durch neue Kursangebote, die sich sowohl an Zahnärzte, an das Praxisteam wie auch an Zahntechniker wenden.

1997 trafen sich ein paar Kolleginnen und Kollegen bei Dr. Andreas Grimm in dessen Zahnarztpraxis zu einer Weiterbildung unter Freunden. Dies war die Geburtsstunde der Fortbildung Zürichsee. Heute gehört das Institut zu den renommierten Anbietern von zahnmedizinischen Weiterbildungen. Veranstaltungen wie etwa die St. Moritzer Kurswochen (seit 1962), das

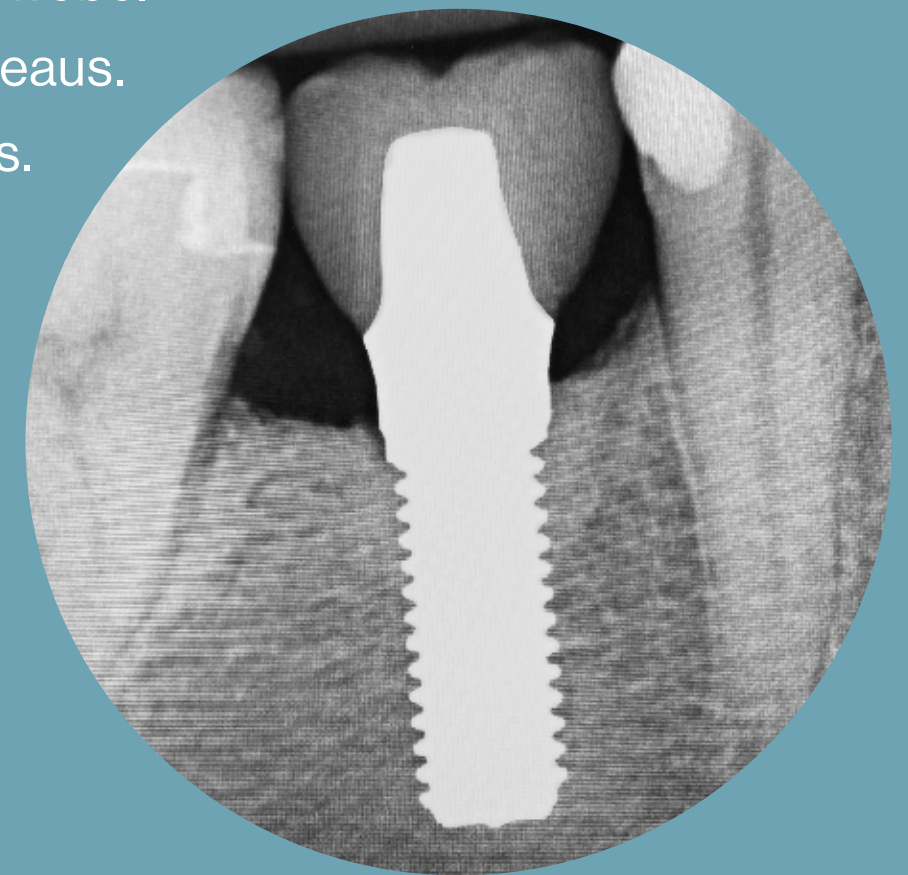
Dentalpin (seit 2003) oder die Lipperswiler Intensivkurse (seit 2011) gelten mittlerweile in der Branche als Traditionsanlässe. Nach den vom COVID-19 geprägten, etwas komplizierten Jahre, startet die Fortbildung Zürichsee in diesem Jahr voll durch und baut dessen Angebot aus. Das dental journal unterhielt sich mit Nicole Wacker, Leiterin Marketing und Events.

Sie starten ihre Aktivitäten traditionsgemäss mit dem Dentalpin in Davos?

In diesem Jahr haben wir zur Abwechslung mit einem neuen Format gestartet. In Zusammenarbeit mit der W&H haben wir einen ausgebuchten Hygienekurs in Zürich durchgeführt. Aber natürlich darf unser beliebtes Dentalpin-Format nicht fehlen. Be-

Was bedeutet Implantaterfolg für Sie?

Gesundes Weichgewebe.
Stabile Knochenniveaus.
Keine Periimplantitis.
Langfristig.



Patent™ Implantat nach 14 Jahren.



Der Neue Standard

Erfahren Sie mehr über den wissenschaftlich belegten Langzeiterfolg des Patent™ Implantatsystems auf www.mypatent.com

Zircon Medical Management AG, Schweiz

reits zum 17. Mal führen wir dieses Anfang März durch. Unter den Teilnehmern sind nicht nur Zahnärzte, sondern auch Dentalhygienikerinnen und Zahntechniker.

Hierzu gleich eine Zwischenfrage: Kann man Zahnärzte und

Zahntechniker für den gleichen Fortbildungsanlass gewinnen?

Unser wissenschaftliches Komitee macht sich immer sehr viel Gedanken, wenn sie das Programm zusammenstellen. Sie haben ein wunderbares Themen-Gespür und finden so einen guten und ausgewogenen Mittelweg, den alle interessiert. Die Referenten werden gezielt ausgewählt und der Inhalt für alle Teilnehmenden verständlich und spannend vermittelt. Als Traditionsanlass wissen auch die Zahntechniker und DH's, dass in den Kurswochen immer etwas für sie mit dabei ist.

Ende Monat finden auch wieder die St. Moritzer Kurse statt. Was wird dieses Jahr geboten?

Für unsere Kurswochen in St. Moritz arbeiten wir jedes Jahr mit einer anderen Universität zusammen. Dieses Mal, also vom 19. – 25. März, ist es die Universität Bern mit Prof. Anton Sculean und seinem Team. Für die Nachfolgewoche haben wir uns für das Thema «Aesthetic Dentistry» entschieden, zumal die Ästhetik in der Gesellschaft einen immer wichtigeren Stellenwert einnimmt und somit immer öfters nachgefragt wird. Die Möglichkeiten sind heutzutage schon fast grenzenlos. So decken wir ein breites Spektrum mit Topreferenten ab und sprechen Behandler aus verschiedenen Fachgebieten an.

Fortbildung Zürichsee hat den Ruf, vor allem Kurse für Zahnärztinnen und Zahnärzte anzubieten. Was ist mit dem Praxispersonal?

Das Dentalpin ist bereits seit Jahren ein beliebter Weiterbildungstreffpunkt für DHs. In unserem «DH Karussell» nehmen wir Themen aus der Praxis auf und vermitteln Methoden und Wissen, das direkt umgesetzt werden kann. Wir erhielten im letzten Jahr vermehrt Anfragen, ob wir das Angebot noch zusätzlich erweitern können. Das machen wir nun und bieten neu auch Kurse und Kongresse für das ganze Praxisteam an.

Zum Beispiel?

Mir persönlich liegt der Kongress «Prophylaxe-Update & orale Gesundheit», welcher am 25. und 26. Mai in Zürich stattfinden wird, sehr am

Herzen. Für die eineinhalb Tage haben wir ein spannendes Programm in Sachen Prophylaxe und Mundgesundheit zusammengestellt. Hier wollen wir neben den Zahnärzten auch den Dentalhygienikerinnen eine interessante Weiterbildung bieten. Wir haben gemerkt, dass diese Zielgruppe oftmals zu kurz kommt- obwohl es auf diesem Gebiet ganz viele interessante Themen gibt. An dieser Veranstaltung findet am Donnerstagabend ein Apéro mit Musik etc. statt. Wir wollen ganz bewusst den Gedankenaustausch fördern und die Community stärken. Was gibt es denn Besseres, als in der Stadt Zürich an einem Donnerstagabend ein Glas Prosecco mit den Kolleginnen zu trinken und einfach mal aus dem Praxisalltag rauszukommen? Wer möchte das denn verpassen?

Sie sprechen die Community an. Die spielt bei Ihnen offensichtlich eine wichtige Rolle.

Absolut! Uns ist neben dem Wissenstransfer auch der Austausch wichtig. So lernen und profitieren wir gemeinsam. In diesem Sinne werden wir zum Beispiel im September wieder unsere Lipperswiler-Fortbildungswoche durchführen können. Der Lipperswiler Intensivkurs wurde während den Pandemie Jahren von unseren Teilnehmern richtiggehend vermisst.

In den Herbstferien haben Sie eine weitere Fortbildung mit ausgeprägtem Family-Charakter geplant.

Wir bieten vom 15. bis 21. Oktober einen Kurs unter dem Titel «360 Grad Zahnmedizin» an, der im Vorarlberg stattfinden und einen ausgeprägten Friends & Family-Charakter haben wird. Die Idee ist, sich weiterzubilden und gleichzeitig mit seiner Familie die Herbstferien zu geniessen. Das Hotel verwöhnt kulinarisch und die Umgebung lädt zu sportlichen und familiären Aktivitäten ein.

Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?

Wir haben festgestellt, dass viele ihre Praxen nicht mehr eine ganze Woche schliessen möchten, sich trotzdem aber für Fortbildungen interessieren. Mit diesem Angebot kann

man am Vormittag an Vorlesungen teilnehmen und am Nachmittag die Zeit mit der Familie verbringen.

Gibt es weitere Neuerungen für dieses Jahr?

Die Fortbildungen haben sich in den vergangenen Jahren wahnsinnig verändert, es gibt mittlerweile ein riesiges und breites Angebot – auch online. Allerdings haben wir festgestellt, dass die Qualität nicht überall gleich gut ist.

Das heisst...?

Fortbildung Zürichsee steht für Qualität, ein starkes Netzwerk und hochkarätige Referenten. Wir haben uns daher für ein On-Demand Angebot mit weiterhin starken Inhalten und guten Referenten entschieden. Bei uns steht nicht einfach die Industrie dahinter, sondern wir wollen eng beim Thema bleiben und so einen

erstklassigen Wissenstransfer gewährleisten.

Viele verwenden solche Internet-Kurse, um Punkte zu sammeln.

Die Leute sollen bei uns die Fortbildung absolvieren, weil sie das Thema spannend finden, sie die Referenten interessieren und etwas lernen möchten. Klar gibt es dafür Punkte, aber als führendes Fortbildungsinstitut haben wir einen gewissen Auftrag, und diesem wollen wir gerecht werden.

Wann wird Fortbildung Zürichsee online gehen?

Wir prüfen derzeit verschiedene Tools, die vor allem unkompliziert für die Teilnehmer sein müssen und hofen, spätestens im Sommer online gehen zu können.

www.zfz.ch



Nicole Wacker ist Leiterin Marketing und Events bei Fortbildung Zürichsee.

SAVE THE DATE

Prophylaxe-Update & orale Gesundheit im Mai



Bewusst für das ganze Praxisteam gedacht ist der eineinhalb Tage dauernde Kurs, bei welchem verschiedenste Themen rund um die Prophylaxe & orale Gesundheit aufgearbeitet werden. Auf dem Programm stehen verschiedene Fragestellungen, die von namhaften Referenten besprochen werden.

Programm:

- Hypnose in der zahnärztlichen Praxis
- Biologische Zahnmedizin und Bioprophyaxe
- Laser in der Hygienephase
- Periimplantitis Prophylaxe
- Modernes Biofilmmanagement
- Therapie mit Orthomolekularen Substanzen
- Ernährungsmedizin / kPNI (klinische Psycho-Neuro-Immunologie)
- Ergonomie & Prophylaxe gegen Rückenschmerzen
- Prophylaxe für Risikopatienten, Senioren und Pflegebedürftige
- Reflux und dentale Erosionen - Prophylaxe und richtige Ernährung
- Phytotherapie, Probiotika, Halitosos im Recall

Dieser Prophylaxe Update-Kongress findet in einer top-modernen Location in Zürich statt, und zwar am Donnerstag, den 25. Mai, von 13:30 bis 17:00 Uhr, mit anschliessendem Apéro, sowie am Freitag, den 26. Mai von 08:30 bis 16:30 Uhr. Ausführlichere Informationen findet man auf www.zfz.ch

#1 IN DER PROFESSIONELLEN ZAHNAUFHELLUNG WELTWEIT



Opalescence™
tooth whitening systems



30+ Jahre Erfahrung

100 Millionen strahlende Lächeln

50+ Industriepreise für die Zahnaufhellung

Mitglieder im kostenlosen Bien-Air Club profitieren von zahlreichen Vorteilen.



Attraktive Mietkonditionen ermöglichen Anschaffungsinvestitionen zu vermeiden.

Direktvertrieb von Bien-Air in der Schweiz

Ausgeprägter Servicegedanke als Vorteil für die Zahnarztpraxen

von Daniel Izquierdo-Hänni

Bien-Air setzt nicht nur bei den Produkten auf allerhöchste Qualität, auch der direkte Draht zu den Zahnärztinnen und Zahnärzten hierzulande ist für die Bieler Firma ein wichtiger Aspekt. Aus diesem Grund bietet Bien-Air eine ganze Palette an Serviceleistungen für Dentalpraxen an.

Gerne wird in der Werbung von der «Nähe zum Kunden» gesprochen, alles andere als eine leere Worthülse ist diese jedoch für Bien-Air, denn die Nähe zu den Behandlern ist Teil der DNA des Unternehmens. Schliesslich ist Bien-Air vor über 60 Jahren entstanden, weil Tüftler und Gründer David Mosimann auf das Wehklagen eines Zahnarztes reagiert und erste, viel bessere Handstücke entwickelt hatte. Heutzutage ist Bien-Air zwar ein weltweit führendes Technologieunternehmen, es setzt im Heimatmarkt jedoch, und dies ganz bewusst, auf den Direktvertrieb. Die Folge? Eine wirklich proaktive Beziehung zu den Kunden in der Schweiz. «Ich bin überzeugt, dass der Erfolg unseres Unternehmens auf un-

sere Verpflichtung gegenüber den Benutzern unserer Produkte zu führen ist.», sagt Edgar Schönbächler, CEO von Bien-Air Dental.

Direktvertrieb als bewusst gewählte Kundennähe

Je mehr Vertriebskanäle eine Marke oder ein Unternehmen beliefert, umso breiter ist deren Präsenz am Markt. Doch Quantität ist auch in diesem Sinne nicht immer Qualität, und genau aus diesem Grund setzt Bien-Air in der Schweiz bewusst und ausschliesslich auf den direkten Vertrieb. Die obenerwähnte Kundennähe ist somit nicht nur ein Versprechen, sondern eine Tatsache – sozusagen gelebte Wirklichkeit. Die Länggasse 60

befindet sich am östlichen Stadtrand von Biel, unweit des Stadions des EHC Biel-Bienne, und ist nicht nur Firmensitz und Fabrikationsort von Bien-Air, sondern auch erste und direkte Anlaufstelle für Einkäufe, Wartung und Reparaturen der Turbinen, Winkelstücke, Mikromotoren oder Implantologie- und Chirurgieeinheiten «made in Switzerland». Mit dem gleichhohen Qualitätsanspruch, der für die eigenen Geräte gilt, bietet Bien-Air in der Schweiz auch eine interessante Auswahl an Serviceleistungen an.

Produkte kostenlos testen

Gleich wie man ein Auto nicht kauft, ohne es vorher ausprobiert zu ha-

ben, so bietet auch Bien-Air die Möglichkeit, seine Produkte zu testen, und zwar kostenlos. Schliesslich möchte man gerne wissen, wie diese in der Hand liegen, wie gut diese funktionieren. Die entsprechenden Testprodukte werden den Interessenten eine ganze Woche kostenlos zur Verfügung gestellt, wer sich danach für den Erwerb entscheidet, erhält einen Sonderrabatt. Dies alles allerdings ohne jegliche Kaufverpflichtung.

Mieten anstatt kaufen

Wer auf eine Anschaffungsinvestition verzichten will und die laufenden Ausgaben im Auge behalten möchte, für den bietet Bien-Air auch einen Miet-service. Während der Dauer des zweijährigen Vertrages sind die monatlichen Raten fix. Somit hat man nicht nur eine klare und vollständige Kontrolle über seine Ausgaben, sondern man hat auch die Möglichkeit, die neuste Technologie bei sich in der Praxis einsetzen zu können. Ein bevorzugter Reparaturservice sowie Ersatzgeräte sind bei der Miete ebenfalls mit dabei.

Sorgenlos dank Produkte-Vollkasko

Ebenso wie beim bereits obenerwähnten Beispiel des Autos besteht bei Bien-Air ebenfalls die Möglichkeit, eine Vollkasko für die verschiedenen Produkte abzuschliessen. Turbinen, Winkel- und Handstücke sind somit gegen vorzeitigen Verschleiss oder ein Herunterfallen versichert, bei allfälligen Reparaturen fällt der Selbstbehalt weg.

Wartungsvertrag für drei bis sechs Jahre

Selbst mit den hochwertigsten Geräten kann es immer noch zu Missgeschicken kommen, weshalb der Bien-Air Wartungsvertrag während der Laufzeit von drei bis sechs Jahren sämtliche Reparaturen abdeckt. Um die Kostenplanung zu vereinfachen, ist die individuell vereinbarte Monatsprämie während der gesamten

Wartungsdauer fix, unabhängig von der Anzahl der Instandsetzungen und Reparaturen. Nebst weiteren Leistungen wie Ersatzgeräte oder bevorzugter Kundendienst profitiert man zudem von individualisierten Schulungen zum Thema Wartung, welche von Bien-Air-Technikern vor Ort in der Praxis durchgeführt werden.

Massgeschneiderter Service-Plus

Mit dem sogenannten «Service-Plus» bietet Bien-Air spezielle Konditionen für alle Reparaturen ausserhalb der Garantiezeit an. Dies beinhaltet unter anderem kostenlose Ersatzgeräte, sollte man die Reparatur nicht abwarten können, sowie eine vollständige Kostentransparenz. Die Auf- und Ausgaben für Unterhalt, Überholung und Reparatur werden präzise kalkuliert und übersichtlich zusammen mit den Details der erbrachten Leistungen ausgewiesen. Je nach Art der ausgeführten Reparaturen werden auf diese Garantien zwischen sechs und zwölf Monaten gegeben. Wer von diesem Sorglos-Schutz vor Unerwartetem profitieren möchte, kann zwischen drei unterschiedlichen Service-Plus Paketen auswählen.

Ein cleverer Schritt – der Bien-Air Club

Last but not least bietet Bien-Air all seinen Kundinnen und Kunden Mitglied im firmeneigenen Club zu werden, die Registrierung ist kostenlos, die Vorteile jedoch zahlreich. So erhält man erste, exklusive Angebote, bevor sie allgemein verfügbar sind. Als Clubmitglied profitiert man zudem bei der Wartung und der Reparatur, in dem die eigenen Anfragen und Aufträge eine höhere Priorität erhalten und somit schneller erledigt werden. Im Reparaturfall werden die Produkte direkt in der Praxis abgeholt, ebenfalls kostenlos, von zertifizierten Technikern mit Originalteilen repariert und innerhalb von 48 Stunden in die Praxis zurückgeschickt. Nicht umsonst nennt sich der Bien-Air Club selbst als «The Smart Move»!



Wer zuerst wissen will, wie gut ein Bien-Air Produkt funktioniert und in der Hand liegt, kann dies während einer Woche kostenlos in der eigenen Praxis ausprobieren.



Wie bei Autos üblich bietet Bien-Air auch für seine Produkte eine Vollkasko-Versicherung an.

KONTAKT

Bien-Air Dental SA

Länggasse 60
Postfach
2500 Biel 6
Tel. 032 344 64 25
sales-ch@bienair.com
www.bienair.com



High-End Röntgen-Lösung von Dentsply Sirona: aussergewöhnliche Bildqualität für sichere Befundung



Modernes Design, intuitive Workflows und smarte digitale Steuerung: die Premium-Behandlungseinheit Axano

High-end Röntgen-Lösungen und smartes Behandeln auf hohem Niveau

Die IDS wird zur internationalen Premiere für zwei kürzlich vorgestellte Geräte von Dentsply Sirona

Zu den Messeattraktionen gehört Axeos, eine vielseitige extraorale 2D/3D-Röntgen-Lösung, die in der zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxis alle Anforderungen an eine moderne Bildgebung erfüllt. Mit dem qualitativ hochwertigen Direct Conversion Sensor (DCS) und den unterschiedlichen Volumina sorgt Axeos für eine aussergewöhnliche Bildqualität, die dem Anwender eine sichere Befundung ermöglicht.

Wie alle Röntgen-Lösungen aus dem Hause Dentsply Sirona setzt auch Axeos auf smarte Konnektivität: Die nahtlose Anbindung an die bewährte Software Sidexis 4, an die neue digitale Plattform DS Core sowie an zahlreiche Behandlungsprogramme unterstützt somit eine sichere und bessere Versorgung der Patienten. Darüber hinaus ermöglicht das Gerät mit Features, wie zum Beispiel dem patentierten Okklusalaufbiss,

eine sichere und schnelle Positionierung und bietet damit viel Komfort für Patienten und Praxisteam. Das Gerät deckt ein breites Spektrum an zahnärztlichen Indikationen ab und ist so das ideale Gerät vor allem für Spezialisten.

Auch die im Vorjahr eingeführte Behandlungseinheit Axano erlebt auf der IDS 2023 ihren ersten grossen öffentlichen Auftritt: Sie setzt mit ihrem smarten Design, den intuitiven Workflows und einer intelligenten digitalen

Steuerung Massstäbe für eine smarte, digitale Zahnheilkunde.

Das Design ist durchdacht und erfüllt auf clevere Art wichtige Funktionen. So setzt das integrierte Ambient Light farbliche Akzente und ergänzt das Lichtkonzept der Praxis individuell. Gleichzeitig visualisiert die indirekte LED-Beleuchtung den Hygieneprozess. Ein weiteres Highlight ist das grosse grafische Touch-Display Smart Touch, das neueste Designstandards mit intuitiver, komfortabler Bedienung verbindet – vergleichbar mit der eines Smartphones.

Die neue motorische Verschiebebahn mit integrierter LED-Beleuchtung bringt das Arztelement jederzeit in Griffweite. Sie lässt sich jetzt auch individuell in der Höhe verstellen, sodass jederzeit ergonomische Arbeitspositionen eingenommen werden können. Mit Axano erhalten Zahnärzte die Möglichkeit, sich voll und ganz auf ihr Handwerk sowie die Behandlung ihrer Patienten zu konzentrieren und letztlich das Wachstumspotenzial ihrer Praxis voll auszuschöpfen.

Messebesucher können sich am Stand (Halle 11.2.) umfassend beraten lassen und vom IDS-Messebonusprogramm und weiteren kombinierbaren Preisvorteilen profitieren, das Zahnärzten und Zahntechnikern während der Messe attraktive Konditionen bietet.

www.dentsplysirona.com/de-ch



Mehr Information zum Auftritt von Dentsply Sirona auf der IDS 2023

CanalPro Jeni

Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung



Jeni – fertig – los!

- Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung steuert die Feilenbewegung im Millisekunden-Takt
- Bewegungsprofil der Feile passt sich laufend an die individuelle Wurzelkanalanatomie an
- Durch akustisches Signal wird Spülpfehlung angezeigt
- Dank integriertem Apex Locator und vollisoliertem Winkelstück ist eine kontinuierliche Messung der Arbeitslänge in Echtzeit möglich



Besuchen Sie uns!
Halle 10.2 | Stand P-019/020

jeni.coltene.com

 COLTENE

Made to be unique

KaVo uniQa – die erste Behandlungseinheit der Premium-Kompaktklasse

Die KaVo uniQa definiert einen neuen Meilenstein im Segment der Behandlungseinheiten und bestimmt eine neue Klasse unter den Behandlungseinheiten, die Premium-Kompaktklasse. Armin Imhof, CTO Technischer Leiter bei KaVo, und Jürgen Hinderhofer, Designer und Geschäftsführer von SLOGDESIGN, erklären, was genau es damit auf sich hat und warum die KaVo uniQa ihrem Namen alle Ehre macht.

Bei der neuen KaVo uniQa ist der Name Programm, das Thema Einzigartigkeit steht prägnant im Fokus. Auf was bezieht sich diese Einzigartigkeit?

Armin Imhof: Bezogen auf das Produkt selbst vor allem auf einen wesentlichen Aspekt: Wir haben mit der uniQa das bis dato gültige Premium-niveau ins Mittelpreissegment geholt. Viele der Features unserer neuen Behandlungseinheit gab es bisher nur im Hochpreissegment. Daher besetzen wir mit der uniQa eine neue Klasse, die Premium-Kompaktklasse. Darüber hinaus bestimmen vier Aspekte massgeblich den unverwechselbaren Charakter der uniQa: Der Patientenstuhl, die Hygienefunktionen, die Touch-Bedienung und natürlich das Design mit seiner klaren, kompakten Formensprache. Und natürlich stand auch der KaVo-typische Workflow im Mittelpunkt, denn die KaVo Kunden sollen sich auch in der neuen uniQa wiederfinden. Das Gesamtpaket ist schlicht einzigartig – technologisch wie aus Designersicht. Zusätzlich lässt sich die uniQa einzigartig individualisieren und wird so zum passenden Unikat einer jeden Praxis.

KaVo Produkte stehen für höchste Qualität – mit Fokus auf Präzision und Langlebigkeit. Wie wird dies, gerade auch bei neuen Behand-

lungseinheiten, gewährleistet?

Armin Imhof: Die Entwicklung einer neuen Behandlungseinheit erfordert intensive Jahre Forschung und Entwicklung. Parallel dazu laufen diverse Stress- und Dauertests. Die finale Prüfphase umfasst mehr als ein Jahr. Und auch die wiederkehrenden und abschliessenden Praxis- und Akzeptanztests mit unseren Zahnärzten sind ganz wesentlicher Bestandteil des Prozesses. KaVo Produkte werden auf Herz und Nieren geprüft.

Jürgen Hinderhofer: Im Laufe der Entwicklung werden eine Vielzahl von Prototypen erstellt, die Technik, Ergonomie, Designkonzept und Materialauswahl absichern. Parallel finden Befragungen statt, die zeitgleich immer wieder neue Aspekte einbringen, um das Konzept nachzuschärfen und zu verbessern. Gerade diese Erkenntnisse aus der dentalen Praxis sind extrem wichtig und fliesen in die Entwicklung mit ein.

Neben qualitativen Aspekten ist ein müheloser, gesunder Arbeitsablauf enorm wichtig für die Zahnärzte sowie ihre Praxisteams. KaVo ist bekannt für seinen Fokus auf Ergonomie und Design. Wie funktioniert das Zusammenspiel zwischen beiden – vor allem auch unter dem Aspekt der Individualisierung?

Jürgen Hinderhofer: Ermüdungsfrei-

es, konzentriertes Arbeiten an der Behandlungseinheit steht und fällt mit einem gelungenen Ergonomiekonzept, das gewisse Flexibilität für persönliche Ansprüche und Gegebenheiten lässt. Gerade die individuellen Einstellmöglichkeiten und die Optimierung der Greifräume sind dabei wichtig. Der Patientenstuhl spielt dabei ebenfalls eine zentrale Rolle – er ist kompakt, gibt viel Beinfreiheit und ermöglicht eine rückenfreundliche Körperhaltung. Zudem haben wir auf eine smarte Designevolution Wert gelegt. Alles in allem glauben wir, dass es uns mit der KaVo uniQa gelungen ist, eine Behandlungseinheit zu präsentieren, an der man sich einfach wohlfühlen kann.

Auch die Digitalisierung ist zunehmend ein wesentlicher Teil moderner Praxisabläufe. Inwiefern unterstützt die KaVo uniQa digitale Workflows?

Jürgen Hinderhofer: Die digitale Transformation bietet uns tolle, neue Möglichkeiten in der Zahnarztpraxis. Die Chance der Integration von Software und die einfache Bedienbarkeit über bspw. den Touchscreen am Arztelement geben viel Spielraum, um einerseits den Workflow zu verbessern und andererseits transparenter, einfacher und schneller mit den Patienten kommunizieren zu können.

KaVo uniQa, ein neuer Standard für mehr Individualität, Design und Komfort im Praxisalltag.



Können Sie für uns abschliessend zusammenfassen: Was unterscheidet „eine echte KaVo“ wie die uniQa von anderen Behandlungseinheiten?

Armin Imhof: Übertroffene Ergonomie in ihrer schönsten Form bringt es für mich auf den Punkt: Die KaVo uniQa ist ein Premiumarbeitsgerät, das auch noch phänomenal gut aussieht. Diese zwei Ausprägungen, Ergonomie und Design, sind für mich grundsätzlich die Hauptunterscheidungsmerkmale einer KaVo Behandlungseinheit.

Jürgen Hinderhofer: Es sind die durchdachten Details und ein hohes Mass an Funktionalität, die den Unterschied ausmachen und dadurch auch intuitives Arbeiten an der uniQa ermöglichen. Und auch der Grad an Kompaktheit, den wir für maximale Ergonomieverbesserung erreicht haben, ist einzigartig. Ich denke, dass wir bspw. bei Elementen wie dem Parallelogrammstuhl und der Bodenplatte eine neue Benchmark geschaffen haben. Die Reduzierung der Abmasse hat wirklich Grosses bewirkt.

Freude ist ein gutes Stichwort. Was hat Ihnen persönlich während der Entwicklung am meisten Freude bereitet?

Armin Imhof: Zu sehen, wie sich das Projekt Jahr für Jahr entwickelt, war

einfach toll. Aber am meisten gefreut hat mich, dass die uniQa heute fast nahezu identisch aussieht wie auf dem ersten Entwurf! Das ist wirklich eine supertolle Leistung und ein Beweis dafür, dass wir uns die richtigen Ziele gesetzt haben und auf dem richtigen Weg waren und sind.

Jürgen Hinderhofer: Stimmt. Und das gab uns als Designteam die Möglichkeit, sehr konzentriert und konsequent am Produkt weiterzuarbeiten. Mir persönlich hat die hohe Akzeptanz Freude bereitet und der offene, konstruktive Austausch zwischen den KaVo Entwicklern, dem KaVo Produktmanagement und uns Designern. Wirklich klasse.

Bei so viel Enthusiasmus erwartet uns sicherlich Grosses in der nächsten Zeit. Was dürfen wir als Nächstes aus der KaVo Welt erwarten?

Armin Imhof: Wir hier in Biberach sind das Kompetenzzentrum für Behandlungseinheiten und Instrumente. Die KaVo Pipeline ist voll und wir werden in der nächsten Zeit in beiden Bereichen spannende Innovationen präsentieren. Unsere Schlagzahl ist hoch und die Dentalwelt darf sich auf ein Produktfeuerwerk von uns freuen.

www.kavo.com

Die KaVo uniQa Highlights

- **Ergonomischer Patientenstuhl:** In sportlich-kompaktem Design, ergonomisch perfektioniert für Behandler*innen und Patient*innen.
- **Effizientes Arztelement:** Berührend einfach durch das intuitive Bedienkonzept für zeitsparende und reibungslose Behandlungsabläufe.
- **Interaktive Patientenkommunikation:** Anzeige und Patientenkommunikation auf hochauflösenden Screens, integrierte Datenschnittstellen für den einfachen Zugriff auf Patientendaten bzw. autark über CONNECTbase.
- **Hygiene effizient automatisiert:** Integrierte Spülprogramme zur zeitsparenden, automatisierten Reinigung und Desinfektion.
- **Integrierte Endodontie- und Chirurgiefunktion:** Drei verschiedene Modi zur Feilensteuerung und eine erweiterbare Feilendatenbank sowie ein kleiner leichter Chirurgiemotor plus integrierte Kochsalzpumpe.
- **Lack- und Polsterfarben:** Neben 11 attraktiven Lackfarben ist die uniQa in 20 exklusiven Polsterfarben wählbar. Jetzt auch optional mit dem beliebten, luxuriösen RELAXline Softpolster.

Innovatives Konzept von Patent™ zeigt nachhaltige Erfolge

Implantologie ohne Kompromisse?

Die prospektive 9-Jahresstudie zum Patent™ Implantatsystem zeigt, dass mit zweiteiligen Implantaten herausragende Langzeitergebnisse ohne Periimplantitis bei hoher Ästhetik erreichbar sind. Gleichzeitig wurden ausgezeichnete Osseointegrationsergebnisse erzielt. Der technische Aufwand wird minimiert und die Komplexität reduziert. Die Herausforderung dabei? Man muss bereit sein, umzudenken.

Soft-Tissue-Level-Design mit einem zementierten Glasfaserstift, der wie ein natürlicher Zahn präpariert und versorgt wird. Die einzigartige Oberflächentopographie für ideale Anheftung von Hart- und Weichgewebe.

- **Vorhandene Langzeitstudien** von namhaften Universitäten

Der Hersteller Zircon Medical ist seit Jahren davon überzeugt, mit dem Patent™ System ein solches Implantatsystem am Markt zu haben und weist in zahlreichen Studien immer wieder nach, dass damit herausragende Langzeitergebnisse zu erzielen sind. Die Anfänge liegen mittlerweile 20 Jahre zurück und man ließ sich dabei von der Natur inspirieren und entwickelte auf der Basis eines endodontisch behandelten Zahnes das Patent™ Implantatsystem. In zahlreichen Versuchen kristallisierte sich ein Soft-Tissue-Level-Design aus Yttriumstabilisiertem Zirkonoxid heraus für das eine spezielle Oberflächentopografie entwickelt wurde. Damit unterscheidet sich das System grundlegend von den traditionellen Implantatsystemen und sogar von anderen

Zirkonoxidimplantaten. Denn es ist nicht das Material, das am Ende den Unterschied ausmacht, sondern mehrere bahnbrechende Innovationen, die wir in der Folge erklären.

Erfolgsfaktor 1: Das Material und die patentierte Oberfläche

Zircon Medical hat es geschafft, mit Patent™ ein Implantatsystem mit schneller vorhersagbarer Osseointegration (siehe Infobox Studien) zu schaffen, die das Fundament für die wissenschaftlich bewiesenen langfristigen Ergebnisse sind. Dabei wurde ein Fertigungsprozess für die Produktion von Zirkonoxid entwickelt, der durch 14 verschiedene Patente geschützt ist. Das Patent™ Implantatsystem hat eine Oberflächentopografie mit zwei verschiedenen Rauheiten. Eine bearbeitete in dem transmukosalen Teil für einen starken Weichgewebeverschluss und

eine raue im enossalen Teil für vorher-sagbare Knochenbildung. Ein weiterer Vorteil des Patent Implantatsystems liegt im Bereich des Weichgewebes. Am maschinieren transgingivalen Kragen kommt es zu einem starken Versiegeln von Weichgewebe. Biofilm wird folglich daran gehindert, in die Gewebe einzudringen, wodurch das Periimplantitis-Risiko minimiert wird.

Umdenken in der Chirurgie ist für den langfristigen Erfolg unbedingt notwendig

Zircon Medical fand heraus, dass zwei Faktoren beachtet werden müssen, auf die Dr. Glauser in seinem Workshop auf dem Kongress in Saalbach-Hinterglem hinweist:

1. „shallow = long-term success“

Die korrekte vertikale Positionierung auf Weichgewebeniveau ist erforderlich, da dadurch kein Mikrospace im Gewebe vorliegt und die Reinigbarkeit des Kronenrandes gewährleistet ist.

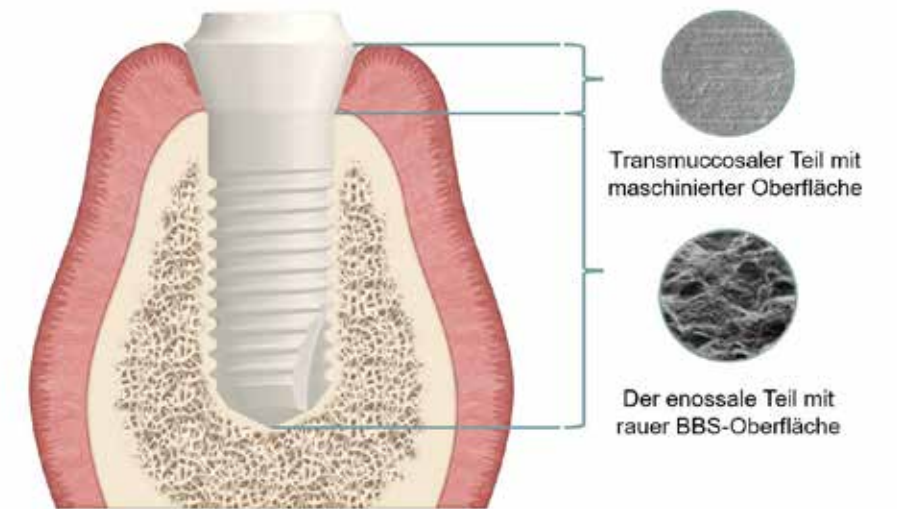
2. „Less torque is less trauma“

In einer Studie wurde eine besonders frühe und schnelle Knochenbildung nachgewiesen¹. Der Knochen-Implantat Kontakt (BIC) nach 4 Wochen lag bei 73,7% für die Patent™ Implantate im Vergleich zu 58,5% für die Kontrollimplantate (handelsübliche Titanoberfläche). Durch die einzigartige Oberflächentopographie mit verschiedenen Oberflächenrauheiten kommt es zu einem „Smear Layer“-Effekt, der eine Einheilung mit 20 NCM ermöglicht, was besonders wichtig für einen langfristigen Implantaterfolg ist.

Erfolgsfaktor 2: Das innovative prothetische Konzept

Die prothetische Verbindung zum Implantat wird mit einem Hightech Glasfaserstift hergestellt. Dies bietet eine große restaurative Flexibilität, da der Glasfaserstift für die jeweilige klinische Indikation individuell präpariert

¹ Brunello G, Rauch N, Becker K, Hakimi AR, Schwartz F, Becker J. Two-piece zirconia implants in posterior regions: a cohort study with a follow-up period of 9 years. Clin. Oral Impl. Res. doi: 10.1111/clr.14005



Dr. Roland Glauser erklärte in seinem Vortrag die Besonderheiten der patentierten Oberflächentopographie für Weich- und Hartgewebe.

werden kann. Es gibt weder Schrauben noch Schraubendreher, zusätzliche Instrumente und Komponenten werden nicht benötigt. Die Handhabung ist genau wie in der konventionellen Zahnmedizin und ist somit auf das Wesentliche reduziert. Der Glasfaserstift wird auf das Implantat zementiert. Die wiederum auf dem Glasfaserstift zementierte Krone umschließt das Implantat. Dies garantiert eine langzeitstabile Konstruktion. Die Kombination aus dem soliden Keramikimplantat und dem flexibleren Glasfaserstift ergibt eine optimale Lastverteilung der Kaukräfte. Das klinische Protokoll führt zu einer sicheren und effizienten Behandlung. Im Falle einer Fraktur kann der Stift rückstandslos und schnell ausgebohrt werden ohne das Implantat zu beschädigen.

Neueste Langzeitstudien bestätigen das Patent™ Konzept

Ziel der Studie war es, die klinische Leistung des zweiteiligen Patent™ (ZV3) Zirkonoxid-Implantatsystems im Seitenzahnbereich nach einer Funktionsdauer von 9 Jahren zu beurteilen².

² R. Glauser, P. Schupbach. Early bone formation around immediately placed two-piece tissue level zirconia implants with a modified surface: an experimental study in the miniature pig mandible. Int Journal of Implant Dentistry (2022) 8:37 https://doi.org/10.1186/s40729-022-00437-z

Die Ergebnisse:

- Bei der 9-Jahreskontrolle wurde **keine Periimplantitis** gefunden
- Es wurden **keine Implantatfrakturen** gemeldet
- Simultane Knochenaugmentationen und direkte Sinuslifts hatten keinen Einfluss auf die Überlebensraten
- Ein Implantat ging nach 110 Monaten verloren. Keine Infektion
- PI, PD und BOP waren identisch mit den Werten der 2-Jahreskontrolle
- BOP = 12,9% im Vergleich zu 22,4% bei Studienbeginn
- Die durchschnittliche Gingivarezession betrug bei allen Implantaten < 1 mm

Fazit

Das Patent™ Implantatsystem von Zircon Medical könnte ein Game-Changer für jede Praxis sein, wenn man bereit ist, seine Arbeitsweise gemäß den wissenschaftlich begründeten technischen Anforderungen umzustellen.

Was wünschen sich Behandler von einem Implantatsystem? Immer wieder bekommt man in Gesprächen unterschiedliche Ansprüche zu hören:

- **Zweiteilig**
- **Hohe Ästhetik** von Anfang an
- Mit möglichst **wenigen Teilen** die meisten Anwendungsgebiete abzudecken
- **Kompaktes** Chirurgieset
- **Keine Schrauben** und Schraubenzieher
- **Schonung der Knochensubstanz**, um den Heilungsprozess rascher anzustoßen
- Langfristig **keine Periimplantitis** durch perfektes Weichgewebsmanagement
- **Einfaches Tauschen** der Krone bei Frakturen ohne Werkzeug
- Ein Abutment, welches erst im Mund **nach Bedarf beschliffen** werden kann, wie man es

Zircon Medical Management AG

Churerstrasse 66, CH-8852 Altendorf
info@zircon-medical.com
Tel. +41 44 552 84 54
www.mypatent.com/de

Exklusivinterview

Rene Schiller - neu für Kulzer in der Schweiz verantwortlich

Im Interview verriet er dem dental journal, was er mit Kulzer vorhat

Von Oliver Rohkamm



Rene Schiller ist neuer Geschäftsführer von Kulzer Österreich und verantwortet somit auch den Schweizer Dentalmarkt

Rene Schiller verantwortet seit Sommer 2022 als Country Manager die Region D-A-CH. Der 49-jährige Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt Prozessoptimierung kennt die Healthcare-Branche bestens. Zuvor war er unter anderem Geschäftsführer beim Orthopädie-techniker Össur beziehungsweise als Business Development Manager beim Prothesen-Hersteller Otto Bock tätig. Diese Expertise kann er sich nun zu Nutze machen. Kulzer ist ein Dentalunternehmen, das seit Jahrzehnten mit hochwertigen Materialien sehr erfolgreich ist, im Bereich Digitalisierung besteht noch weiteres Wachstumspotential. Zahnärzte und Zahntechniker können einen direkten Einstieg in den digitalen Workflow mit passender Hardware wie einem Intraoralscanner erreichen. Dieser fügt sich nahtlos in den Workflow mit den Fräsmaschinen

und 3D-Druckern ein, die Kulzer ebenfalls im Angebot hat.

Digitaler Workflow erfordert verlässliche Materialien

Wie ist es Ihnen beim Start in die Zahnmedizin ergangen?

Rene Schiller: Die letzten Monate waren eine intensive Lernzeit für mich, um den Dentalmarkt, die besonderen Bedürfnisse unserer Kunden und unsere Lösungen zu verstehen. In den Dentalmarkt arbeite ich mich also aktuell ein – der Medizinproduktmarkt insgesamt ist mir hingegen bereits gut bekannt. Aus meiner jahrelangen Arbeit in der Orthopädie bin ich vertraut mit den Anforderungen in Bezug auf Digitalisierung oder die Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Technikern.

Der digitale Workflow ist seit Jahren Schlagwort in der Zahnmedizin. Auch Kulzer möchte sich in diesem Bereich weiter etablieren. Was sind Ihre nächsten Schritte?

Kulzer ist als globales Unternehmen seit langem im CAD/CAM-Bereich tätig und bietet vom Intraoralscanner über die zugehörige Software bis zum 3D-Drucker und die zugehörigen Materialien in vielen Märkten hochwertige Lösungen an. Auch in den DACH-Märkten möchten wir in Zukunft verstärkt auf digitale Lösungen setzen und Laboren mit dem cara® Print 4.0 pro eine schnelle und vor allem wirtschaftliche Herstellung von Zahnersatz im eigenen Haus ermöglichen. Durch unser langjähriges Know-how im Bereich der Dentalmaterialien können wir verlässliche Kunststoffe

anbieten, die perfekt auf den 3D-Druckprozess und die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Anwendung abgestimmt sind. Aber auch den klassischen Bereich haben wir weiter fest im Blick: So konnten wir mit Venus® Bulk Flow ONE ein zuverlässiges Bulk-Fill-Komposit auf den Markt bringen, das gerade neue Massstäbe hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit von Restaurationen im Seitenzahnbereich setzt. Kavitäten – auch bei Milchzähnen – von bis zu 4 mm lassen sich auf einmal füllen und es braucht keine obere Deckschicht – ein Wunsch vieler Kundinnen und Kunden, den wir nun umsetzen konnten. Durch die Farbanpassungseigenschaft nimmt die Füllung zudem die Farbe der Zahnumgebung an – und dank geringerer Transluzenz werden dunkle Strukturen besser abgedeckt. Nicht zu vergessen auch iBOND® Universal, das für jede Bonding-Situation und alle Indikationen anwendbar ist. Kulzer ist seit Jahrzehnten stark auf der Materialseite und diese Zuverlässigkeit schätzen unsere Kunden.

Sie haben doch bereits Fräsmaschinen im Angebot. Reicht das nicht?

Um Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Patienten bestmöglich zu unterstützen, arbeiten wir eng mit ihnen zusammen und erweitern fortlaufend unser Wissen über die Bedürfnisse unserer Kunden. Und unsere Haltung ist, ihnen mit unserem Portfolio die Freiheit zu bieten, ihren Weg selbst zu wählen – ob analog, digital oder eine Kombination aus beidem. Wir bieten ihnen für jeden Weg die geeignete Lösung an. Dabei ist schneller, kom-



Topseller im Kulzerprogramm (im Uhrzeigersinn von oben: RetraXil®, Venus® Bulk Flow ONE, HeraCeram® Saphir, iBOND® Universal und PalaXpress®)

petenter und unkomplizierter Service wichtig – und hier genießen unsere technischen Berater einen hervorragenden Ruf.

Wie beurteilen Sie die beiden Verfahren „Fräsen“ und „Drucken“ im Hinblick auf die nähere Zukunft? Wo liegt da der künftige Schwerpunkt von Kulzer?

Fräsmaschinen sind bereits seit vielen Jahren im Dentalmarkt etabliert und in ihrer Technologie entsprechend ausgereift. 3D-Druck ist eine vergleichsweise junge Technologie, die bereits sehr gute Ergebnisse liefert. Beide Technologien haben ihre Vorzüge. Grundsätzlich lässt sich festhalten: Im Vergleich zu einer Fräsmaschine stellen die 3D-Drucker von Kulzer eine kostengünstige Alternative für bestimmte Anwendungen dar, während sie zugleich alle Genauigkeitsstandards erfüllen.

Unser Mass sind unsere Kunden und ihr Bedürfnis nach der jeweils bestmöglichen Lösung für ihre Patienten. Ihnen möchten wir die zuverlässigen und bewährten Geräte und Services anbieten, die sie für ihre Anwendungen benötigen.

Fokusprodukte

Was sind weitere Schwerpunkte, die aktuell für Kulzer wichtig sind und die Sie weiter forcieren wollen?

Neben den eingangs erwähnten Produkten wie Kompositen und Bondings sind für uns z.B. das Anästhetikum SOPIRA® Citocartin®, die Retraktionspaste RetraXil® oder das Lokalantibiotikum Ligosan® für die Parodontitis-Therapie wichtige Bestandteile in der Zahnmedizin. In der Zahntechnik sind es Prothesen-

zähne sowie die Prothesenkunststoffe der gesamten PALA®-Familie – ein Bereich, in dem wir unter den Marktführern sind. Gleiches gilt für die HeraCeram®-Zahnkeramiken und Signum®-Verblendkomposite. Materialien sind ein wichtiger Teil unserer DNA.

Bei allem Stress, den die erweiterte Tätigkeit mitbringt: Was macht Rene Schiller, wenn er in seiner Freizeit vom beruflichen Alltag abschalten möchte?

Am liebsten erhole ich mich beim Segelfliegen. Der Blick von oben hilft mir, die Dinge aus einer anderen Perspektive zu sehen. Gleichzeitig reizt mich die Herausforderung, sich auf ständig wechselnde Einflüsse einzulassen und trotzdem einen klaren Kurs zu verfolgen. Ein Sport, bei dem ich viel für das Leben am Boden lerne.



Abb. 1:
DVT vor
Behandlungs-
beginn – tiefe
Retention 35
mit ausgepräg-
tem Zahnfolli-
kel und per-
sistierendem
Milchzahn 75

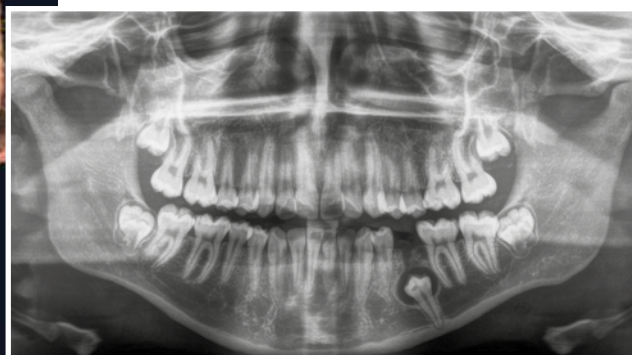


Abb. 2: Postop. OPG nach
Entfernung 75 und Frei-
legung 35 (Mai 2014)

Fehlender Zahndurchbruch

Wie invasiv müssen wir handeln?

von Priv.-Doz., Dr.med.univ., Dr.med.dent. Daniel Dalla Torre

Der Zahndurchbruch stellt eine physiologische okklusale Zahnbewegung des Zahnes im Kiefer von der Position des Zahnkeimes bis zur endgültigen, okklusal funktionellen Position im Zahnbogen dar. Unzählige Untersuchungen führten zu durchschnittlichen Zeitangaben für den Durchbruch der Milchzähne, deren Verlust sowie den entsprechenden Durchbruch der Zähne der zweiten Dentition. Als klassische Beispiele sind der 6-Jahr-Molar oder der 12-Jahr-Molar zu nennen.

Der Zahndurchbruch kann jedoch nicht nur zeitgerecht, sondern auch verfrüht oder, häufiger, verzögert bzw. gar nicht erfolgen. Trotz der zahlreichen wissenschaftlichen Publikationen zum Thema der Zahndurchbruchstörungen herrscht nach wie vor Uneinigkeit bezüglich Pathogenese und Therapie. Unstrittig ist die Interaktion zwischen Zahnfollikel und Osteoklasten sowie Osteoblasten, die den physiologischen Durchbruch reguliert. Ebenso ist eine intakte Wurzelhaut grundlegend, da es bei Störungen derselben zur Ankylose und damit zum Sistieren der Zahnbewegung kommen kann.

Ein Subtyp der Zahndurchbruchstörungen stellt die Retention dar, bei welcher der betroffene Zahn die Mund-

schleimhaut auch nach Abschluss des Wurzelwachstums noch nicht durchbrochen hat. Die Prävalenz von Retentionen (mit Ausnahme der Weisheitszähne) weist dabei regionale Unterschiede auf. Beispielsweise wurden in diversen Studien in der Türkei, in Griechenland oder in Indien Prävalenzraten von 2,9 Prozent, 13,7 Prozent und 16,8 Prozent angegeben. Die relative Prävalenz der betroffenen Zähne scheint allerdings nicht signifikant zu variieren. Die Eckzähne im Oberkiefer sind am häufigsten betroffen, gefolgt von den Unterkiefer-Prämolaren.

Wird bei retinierten oder verlagerten Zähnen therapeutisch, häufig kombiniert chirurgisch/kieferorthopädisch, nicht interveniert, können mehr oder weniger schwere

Besuchen Sie uns
auf der IDS.
Halle 1 | Stand A10/C19

IDS
100 YEARS
SINCE 1913

Wenn Sie EXPERT Kunde sind, werden wir uns wahrscheinlich nicht kennen lernen.

Peter Schöchlin
Leiter Reparaturen und Retouren

Zuverlässigkeit trifft Innovation.

24 Monate Garantie - Die EXPERT Serie überzeugt mit neuer Technologie und gewohnter Zuverlässigkeit. Made by KaVo. Made in Germany.

Erfahren Sie mehr: www.kavo.com/de/expert



KaVo Dental GmbH | Office Center 1 | Flughafenstrasse 90 | 8302 Kloten | Schweiz
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

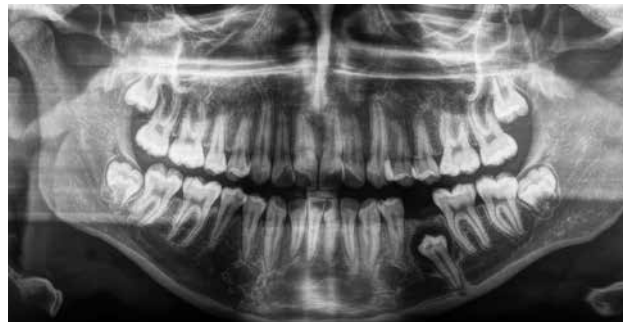


Abb. 3: OPG 4 Monate postop. (September 2014)



Abb. 4: Neuerliche Freilegung durch Schleimhautstanzung vor Eröffnung des Zystenbalgs

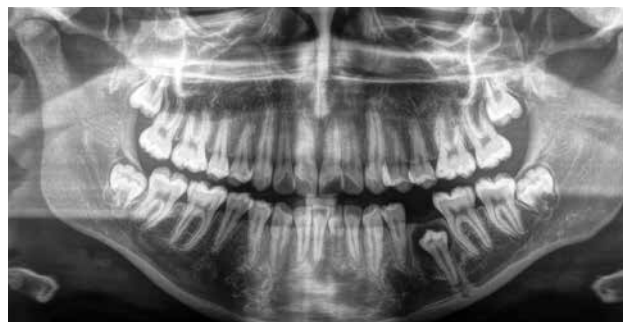


Abb. 5: Kontroll-OPG nach zweiter Freilegung (Oktober 2014)



Abb. 6: Schleimhautdurchbruch 1 Jahr postop.



Abb. 7: Kontroll-OPG 3 Jahre postop (Mai 2017)

Komplikationen eintreten, von ästhetischen Problemen bis hin zur Entstehung von Zysten oder Schäden der angrenzenden Zähne. Aus diesem Grund ist in den meisten Fällen, neben der Beseitigung eines offensichtlichen Durchbruchhindernisses, der Versuch der kieferorthopädischen Einordnung des betroffenen Zahnes, meist durch Freilegung und Anschlingung, indiziert.

Der Fall

Der vorliegende Fall beschreibt den Verlauf einer zu Behandlungsbeginn 15-jährigen Patientin, die sich aufgrund des persistierenden Milchzahnes 75 und der Retention des entsprechenden Prämolaren 35 im März 2014 vorstellte. In der durchgeführten DVT-Untersuchung konnte der retinierte Zahn 35 in der basalen Hälfte des Unterkieferkörpers lokalisiert werden, wobei die Wurzelspitze bis an den Unterkiefertrand reichte (Abb. 1). Die Krone des Zahnes war von einem ausgeprägten Follikel umgeben, der den Verdacht auf die Entstehung einer follikulären Zyste nahelegte. Der persistierende Milchzahn zeigte keine Anzeichen einer Ankylose, allerdings eine tiefe kariöse Läsion im distalen Bereich. Aufgrund der Nichterhaltungswürdigkeit des Milchzahnes und der Lage des retinierten Prämolaren wurde der Erhalt von 75 bei gleichzeitiger operativer Entfernung des 35 als primäre Therapieoption ausgeschlossen. Aus diesem Grund wurde im Mai 2014 der Milchzahn 75 entfernt und gleichzeitig, im Sinne einer Zystostomie, eine okklusale Eröffnung des Follikels 35 durch Osteotomie der krestalen Anteile des Alveolarknochens durchgeführt (Abb. 2).

Die erste röntgenologische Kontrolle 1 Monat postop. bestätigte eine nach krestal gerichtete Bewegung des Zahnes, weshalb vorerst keine zusätzliche Intervention notwendig war. 4 Monate postop. (September 2014 - Abb. 3) zeigte sich bei röntgenologisch fortschreitender Zahnbewegung eine wiederum geschlossene Schleimhautdecke enoral, sodass eine neuerliche Freilegung erfolgte (Abb. 4). Im Kontroll-OPG im Oktober 2014 konnte eine knapp subkrestale Lage des Zahnes 35 diagnostiziert werden (Abb. 5). Weitere 6 Monate später (Mai 2015), insgesamt 1 Jahr nach erstmaliger Freilegung des Zahnes 35, konnte schliesslich der Durchbruch des Prämolaren durch die krestale Gingiva klinisch festgestellt werden (Abb. 6). Die letzten Zahnbewegungen erfolgten im Vergleich zum bisherigen Verlauf relativ schnell, sodass bereits einen weiteren Monat später der freigelegte Prämolare die Okklusionsebene erreicht hatte und regelrechte okklusale Kontakte aufwies. Im OPG 3 Jahre postoperativ konnte keine Anzeichen mehr für die ehemalige Retention und den verspäteten Durchbruch des Zahnes 35 gefunden werden (Mai 2017).

Diskussion

Unterschiedliche systemische Erkrankungen können mit einem verzögerten oder fehlenden Zahndurchbruch einhergehen. In der Anamnese von Patienten mit Zahndurch-

bruchsstörungen sollten dementsprechend Krankheitsbilder wie Neurofibromatosen, Osteogenesis imperfecta, Amelogenesis imperfecta, Mukopolysaccharidosen und weitere Syndromerkrankungen berücksichtigt werden. Eine Rücksprache mit dem Pädiater kann hier hilfreich sein. Gleichzeitig sind mögliche lokale Ursachen der Retention wie Platzmangel, Traumata und Vernarbungen, Odontome und Mesiodentes auszuschliessen. Im vorliegenden Fall kann anhand des beschriebenen Verlaufs und des Therapieerfolgs vermutet werden, dass eine Störung auf Zahnfollikelebene ein Sistieren des physiologischen Durchbruchs bedingt hat und, bei fehlender Intervention, zur Ausbildung einer follikulären Zyste geführt hätte.

Die Behandlung der Ursache des fehlenden Durchbruchs führte im vorliegenden Fall zu einer regelrechten Zahnbewegung auch ohne zusätzliche unterstützende Massnahmen wie einer Anschlingung des retinierten Zahnes. Der Verzicht auf Kettchen und ähnliche Behelfe wurde nicht zuletzt durch die korrekte Neigung und räumliche Orientierung des retinierten Prämolaren ermöglicht. Vergleicht man die beschriebene Situation beispielweise mit Fällen von retinierten Oberkiefer-Eckzähnen, liegt bei Letzteren die Problematik häufig nicht nur in der Retention, sondern auch in der Ausrichtung der Längsachse der Zähne. Dementsprechend reicht hier eine Freilegung des Zahnes nicht aus, es muss eine zusätzliche Zahnbewegung nach bukkal/palatal bzw. mesial/distal erreicht werden, die mit entsprechenden kieferorthopädischen Behelfen erzielt werden kann.

Zusammenfassend muss festgehalten werden, dass dentale Retentionen neben Aplasien für Patienten wie auch Behandler vor besondere Herausforderungen stellen. Grundsätzlich ist jede Retention als behandlungsbedürftig einzustufen, um die in der Einleitung erwähnten Komplikationen zu vermeiden. Die entsprechende Therapie gestaltet sich in den meisten Fällen interdisziplinär kieferorthopädisch/chirurgisch. Nichtsdestotrotz bestätigt der vorliegende Bericht, dass in ausgewählten Fällen auch simple und minimalinvasive Behandlungsansätze wie beispielsweise die einfache Freilegung eines retinierten Zahnes zum gewünschten Erfolg führen können und in der therapeutischen Planung bedacht werden sollten.

Fussnote: Quellen der Redaktion bekannt

Daniel Dalla Torre

Priv.-Doz.,
Dr.med.univ.

Dentalclinic
Dalla Torre

Jaufenstrasse 5
39049 Sterzing (Südtirol)
www.dentalclinic-dallatorre.it



EMUGE
FRANKEN



FRANKEN
Dental

Mit der Produktlinie Dental bietet FRANKEN ein umfangreiches Programm an Fräsern, Schleifstiften und Spiralbohrern zur Herstellung von Zahnersatz. Für alle gängigen Dentalmaterialien und den Einsatz in offenen und geschlossenen CAD/CAM-Prozessketten.

➤ Besuchen Sie uns am
14.-18. März 2023 in Köln:



Halle 3.1
Stand L31

24/7

www.emuge-franken.at



Innovative Alleskönner

mectron, der ideale Partner für alle (Behandlungs-) Fälle

Ob für die Prophylaxe, Chirurgie oder Implantologie: Das Dentalunternehmen mectron führt für jeden Behandelnden über alle Einsatzbereiche hinweg das passende Produkt in seinem Sortiment.

Federleichte Handstücke, unzählige Einsatzmöglichkeiten und ein umfassender Komfort in der Bedienung zeichnen mectrons bewährten Alleskönner Combi touch aus. Er kombiniert Ultraschalleinheit und Pulverstrahlgerät miteinander; auf diese Weise ermöglicht Combi touch eine vollständige Behandlung von der supra- und subgingivalen Konkrement-Entfernung über die schonende Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl bis hin zur Implantat-Reinigung.

Erst vor kurzem wurde der Combi touch neu aufgelegt: Mit dem neuen schlanken und ergonomischen Design der Handstücke steht der Komfort nun einmal mehr im Vordergrund. Denn das LED-Ultraschallhandstück des Combi touch ist mit zirkulärem Licht ausgestattet und zudem mit seinen 55 Gramm ein echtes Leichtgewicht.

Neue piezoelektrische Wurzelheber für eine leichtere Extraktion

Nach Jahren intensiver klinischer und technologischer Forschung stellt mectron den ersten piezoelektrischen Wurzelheber zur leichteren Extraktion dritter Molaren vor. Die

erleichterte Extraktion wird hier möglich, da die manuelle Kraft, die der Behandelnde auf das Handstück ausübt, durch den für die PIEZOSURGERY®-Technik typischen Hammereffekt verstärkt wird.

Wissenschaftliche Recherchen konnten zeigen: Die piezoelektrische Extraktion von Weisheitszähnen ist weniger traumatisch als die Extraktion mit Fräsen und mechanischen Wurzelhebern. Der anschließende Heilungsprozess verläuft günstiger. Darüber hinaus werden auch die Operationszeiten bei richtigem Einsatz des piezoelektrischen Wurzelhebers erheblich verkürzt: In einer Fallstudie, bei der neuntausend Fälle verglichen wurden, konnte so die Extraktionszeit durch die PIEZOSURGERY®-Wurzelheber halbiert werden.

www.mectron.ch

Mit dem neuen schlanken und ergonomischen Design der Handstücke steht beim Combi touch der Komfort im Vordergrund.



mectron präsentiert den ersten piezoelektrischen Wurzelheber zur leichteren Extraktion dritter Molaren

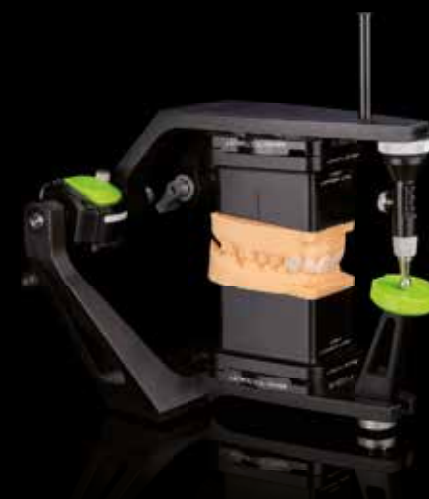


Zirkonzahn®

NEU! JAWALIGNER

MAGNETISCHE DISTANZPLATTEN ZUM GIPSFREIEN EINARTIKULIEREN GEFRÄSTER ODER 3D-GEDRUCKTER MODELLE

- Modelle werden im Model Maker Modul der Software Zirkonzahn.Modifier design und mit den passenden Befestigungsanschlüssen versehen, bevor sie mit dem 3D-Drucksystem P4000 gedruckt oder mit einem Zirkonzahn Fräsgerät gefräst werden
- Verschiedene Höhen erhältlich, um Material einzusparen sowie das Einartikulieren von Modellen unabhängig von ihrer Höhe, der vertikalen Dimension und der Neigung der Okklusionsebene zu ermöglichen
- Durch den vereinheitlichten JawAligner-Anschluss können die Modelle sowohl in den Zirkonzahn Artikulator PS1, dem Eingipsartikulator GS1 und dem Mini-Arti ZS1 eingesetzt werden
- Mit entsprechendem Zubehör kompatibel mit allen Artex Artikulatoren mit einer Bauhöhe von 126 mm sowie mit den Artikulatoren SAM 2P, 2PX und 3 (nicht mit +15 Versionen). Kontinuierliche Erweiterung von kompatiblen Artikulatoren



ARTIKULATOR PS1



EINGIPSARTIKULATOR GS1



MINI-ARTIKULATOR MINI-ARTI ZS1



NEU! JAWALIGNER PS1 INCLINED

Magnetische Distanzplatten mit 5° Neigung in zwei Höhen zum gipsfreien Einartikulieren der Modelle im Artikulator PS1 und dem Eingipsartikulator GS1.



NEU! JAWALIGNER PS1 STRAIGHT

Magnetische Distanzplatten in drei Höhen zum gipsfreien Einartikulieren der Modelle im Artikulator PS1 und dem Eingipsartikulator GS1.



NEU! JAWALIGNER ZS1

Magnetische Distanzplatten in zwei Höhen zur Befestigung von Zahnkranzmodellen (gedruckt oder gefräst) im Mini-Artikulator Mini-Arti ZS1.

MEHR INFOS



IDS
2023
VORWÄRTS!
14. – 18. MÄRZ
HALLE 01.2
D-020



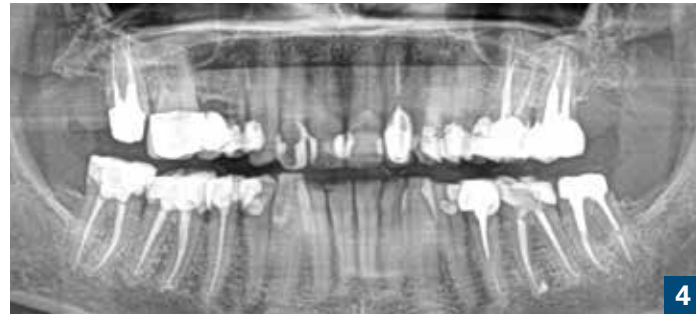
1



3



2



4

Fotoreportage

Einsatz von verblendeten Zirkonoxidkappchen

von Michal Nytko, Zahntechniker und Jolanda Nytko, Zahnärztin

Bei diesem Gastbeitrag handelt es sich um einen Erfahrungsbericht über die Behandlung einer Patientin, der 25 verblendete Zirkonoxidkappchen eingepasst wurden.

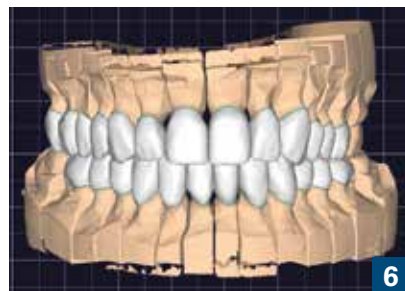
Manchmal treffen Zahnärzte auf Patienten, die ganz genau wissen, was sie wollen. Häufig haben diese aufgrund des Zustands ihrer Zähne keine besonders hohen Erwartungen, sie wünschen sich lediglich eine funktionelle Wiederherstellung und eine optische Verbesserung. Der Überraschungseffekt am Ende der Behandlung, wenn die Vorher-Nachher-Bilder eine schier unglaubliche Veränderung belegen, hat schon mehr als einmal zu Freudentränen geführt. Ästhetische Restaura-

tionen machen einen immer größeren Anteil unserer Arbeit aus, wobei wir immer auch die funktionellen Aspekte einer bestimmten Rekonstruktion im Blick behalten müssen. Im vorliegenden Fall haben wir einer Patientin 25 verblendete Zirkonoxidkappchen der Firma Sagemax eingepasst.

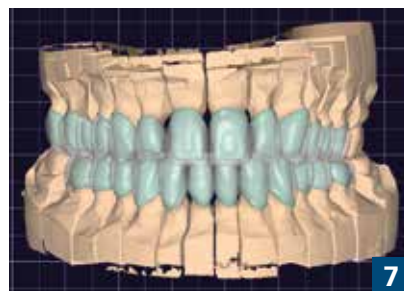
Während der Beratung wurden Porträtfotos der Patientin gemacht, eine CT durchgeführt und eine intraorale Aufnahme angefertigt (Abb. 1–4). Die Patientin war sich von Anfang an sicher, dass sie eine radikale Verände-



5



6



7

sagemax.com

sagemax®

NOT JUST A
MULTI...



...IT'S
NexxZr.T Multi

Multifunktionale Ästhetik.
Vielfältige Indikationen.

- › in 20 Farben
- › breite Indikationsvielfalt*
- › mit fließendem Farbverlauf

* Einzelzahnrestaurationen bis mehrgliedrige Brücken



630 MPa
49% Transluzenz

1170 MPa
42% Transluzenz

Bestellen Sie hier:

Iris Hauer
T: +49 173 840 29 23, E: iris.hauer@sagemax.com

© 2023 Sagemax Bioceramics, Inc., Federal Way, WA, US, Sagemax and NexxZr are registered trademarks of Sagemax Bioceramics Inc.

NexxZr T Multi

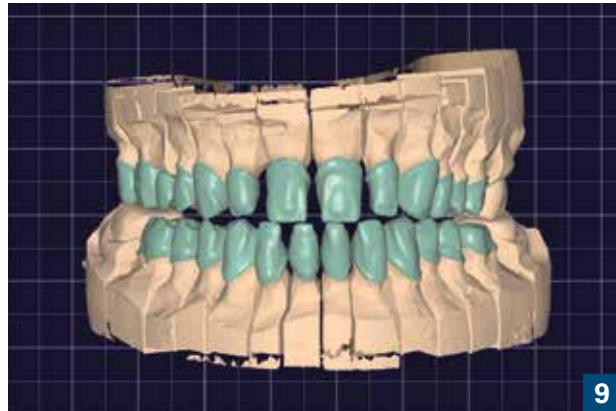




8



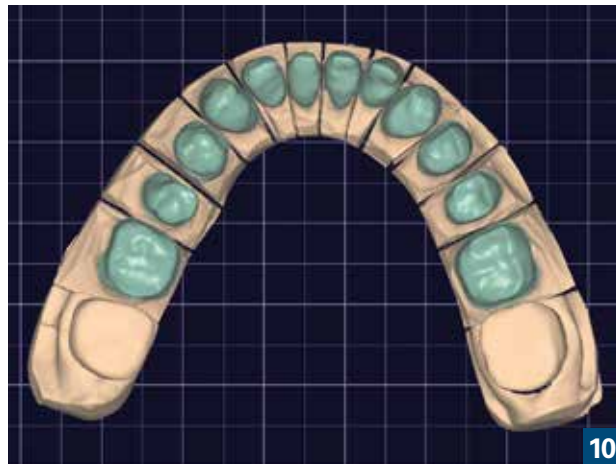
13



9



14



10



11



12

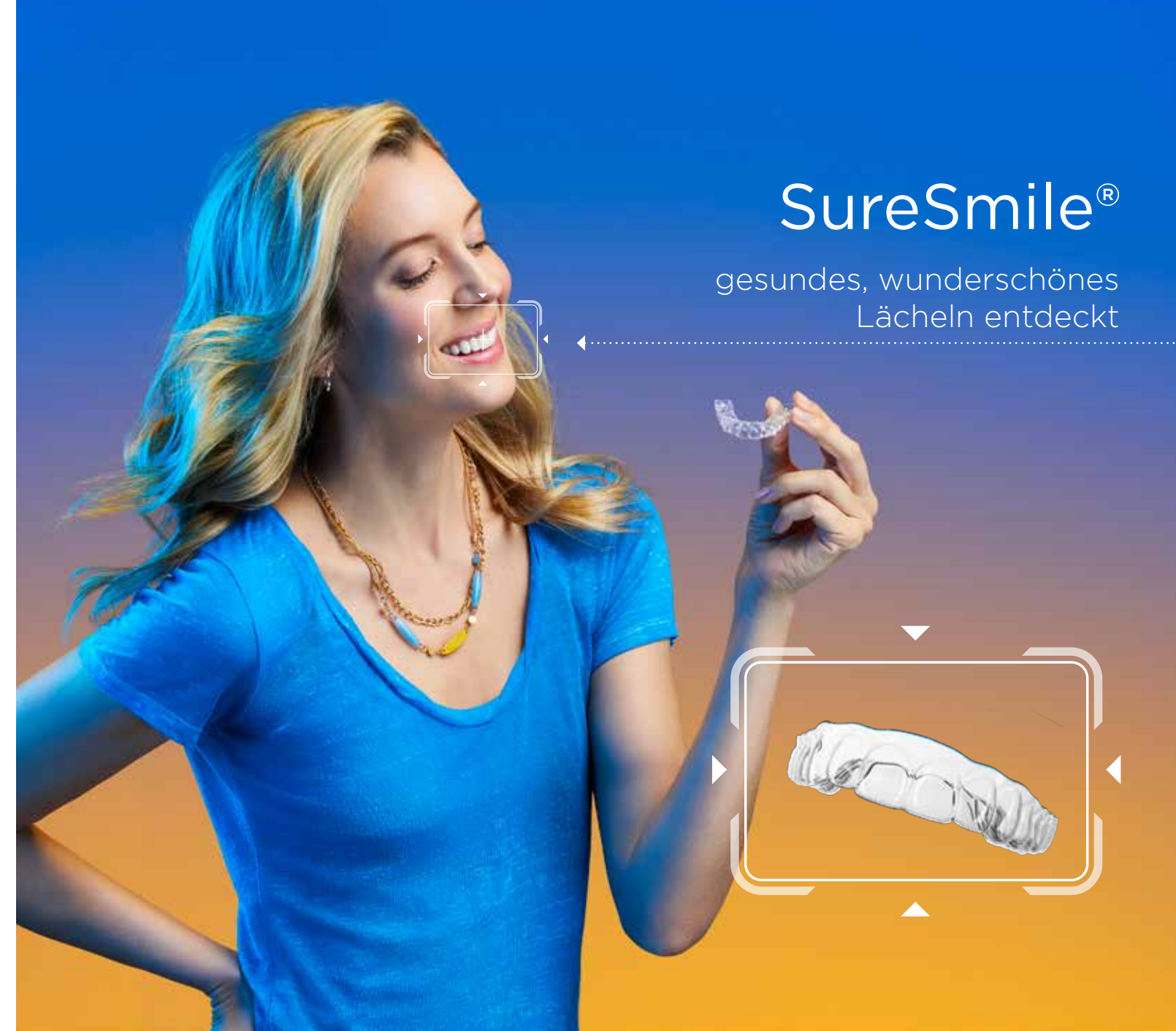
...rung wünschte, sodass wir umgehend mit dem nächsten Schritt fortfahren konnten: der Farbauswahl durch die Patientin. Sie entschied sich für Bleach 3.

Nach der Präparation erfolgte die Abformung und, auf dieser Grundlage, die Erstellung eines Arbeitsmodells. Das Modell wurde anschliessend mit dem Laborscanner erfasst. Nach Eingabe der Daten in das DentalDB-Modul der exocad-Software und dem Scannen des Modells wurden zunächst die Restaurationen vollanatomisch designt. Dank der intraoralen Aufnahme hatten wir die Okklusion und den Zustand vor der Präparation dokumentiert (Abb. 5–7). Das Provisorium wurde aus Sagemax PMMA gefertigt. Beim nächsten Termin setzten wir das PMMA-Modell ein und überprüften Form, Horizontal- und Mittellinie und die Okklusion (Abb. 8).

Für den nächsten Termin wurde die Konstruktion aus Zirkonoxid, NexxZr T, gefertigt, die ebenfalls anprobiert wurde, um die korrekte Passung zu überprüfen (Abb. 9–11). Nach Überprüfung der Angaben der Patientin wurden die Verblendungen von Maciej Nytko mit Keramik in der Farbe Bleach 3 geschichtet. Vor dem Finieren und Glasieren wurden die Verblendungen im Mund der Patientin anprobiert (Abb. 12). Beim Abschlusstermin wurden noch einmal mehrere Fotos angefertigt (Abb. 13–14).

Sowohl die Patientin als auch die Zahnärztin, Dr. Jolanta Nytko, waren mit dem Endergebnis sehr zufrieden, und auch wir freuen uns sehr darüber, dass eine weitere Person unser Labor mit einem strahlenden Lächeln verlassen hat.

www.sagemax.com



SureSmile®

gesundes, wunderschönes
Lächeln entdeckt

Einfach und offen

ist auch der Weg zum **kostenlosen Patientenfall**

Der Workflow mit SureSmile® lässt sich ganz einfach in jede Praxis integrieren. Die Software ist cloud-basiert und erfordert keine lokale Installation. Darüber hinaus akzeptiert das SureSmile® Digital Lab Daten aller gängigen intraoralen Scanner. Einfacher geht es nicht.

Entdecken Sie SureSmile® mit Ihren Experten!

dentsplysirona.com/kostenloser-patientenfall



Visitenkarte
Annette Hüls



Visitenkarte
Ralf Hafner

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**



Kurzinterview

„Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop.“

Seit etwa fünf Jahren arbeitet Dr. Christian Schuder in Wien mit Infoskop von Synmedico, welches ursprünglich aus rein forensischer Sicht angeschafft worden ist mit dem Ziel, nahtlos zu dokumentieren und nachhaltig aufzuklären.

IM ÜBERBLICK

Ausgewählte Highlights von Infoskop

Die Nummer 1 für digitale Patientenkommunikation und -dokumentation:

- Volle Integration in die bestehende Praxissoftware
- Digitale Anamnese am iPad
- Online Patienten Check-In
- Zusätzliche Marketingfragen inkl. Erklärvideos, damit kein Patientenwunsch unbeantwortet bleibt
- Integration sämtlicher Praxisformulare
- Dokumentation auf Knopfdruck
- Signaturfunktion
- DSGVO-konformer E-Mail-Versand u.v.m.

Fünf Jahre, in denen Dr. Schuder Erfahrungen gesammelt hat und über welche sich das dental journal mit dem Zahnarzt unterhalten hat.

Wie lange hat Ihr Praxisteam gebraucht, um Infoskop in den Praxistag zu integrieren?

Das ging sehr schnell. Es sind alles junge, moderne Mitarbeiterinnen, die sich mit den digitalen Medien weitaus besser auskennen als ich.

Wie reagieren die Patienten, dass die Anamnesedaten am iPad erhoben werden?

Einige reagierten anfänglich verwundert, weshalb wir immer die Papierversion als Back-up bereithielten, der Grossteil reagierte jedoch sehr positiv. Selbst ältere Personen waren zu unserer Verwunderung sehr affin gegenüber der neuen Technologie.

Verwenden Sie Infoskop auch für das Patientengespräch und die Patientenberatung?

Röntgenbilder, Bilder, Videos – alles findet man auf dem iPad von Infoskop. Diese sind für die Patienten überaus verständlich und dienen ideal der Aufklärung. Auch wenn wir bestimmte Bildelemente bisher nicht voll nutzen, so werden wir dies in Zukunft sicherlich tun.

Wie wichtig ist Ihnen die Rechtssicherheit durch die lückenlose Dokumentation am Infoskop- iPad?

Die individuelle Betreuung der Patienten sowie die eigene Erfahrung in der Einschätzung der Patienten ist bei uns weiterhin am wichtigsten, wenn es um die Rechtssicherheit geht. Was ich damit meine ist, dass die vom Gesetzgeber über die letzten Jahre auferlegte Dokumentations- und Auf-

klärungspflicht, mit all den benötigten Unterschriften, bei den Patienten zu einer spürbar erhöhten Skepsis führt. Trotzdem, mit Infoskop ist man maximal abgesichert.

Inwiefern bietet Infoskop die Möglichkeit, dass Patientengespräche vermehrt vom Praxisteam durchgeführt werden können?

Wie rechtlich bekannt ist, muss der Arzt die Aufklärung persönlich durchführen, und daran halte ich mich auch. Infoskop bietet jedoch eine interessante Ergänzung. Und ja, bei einer Mundhygiene kann dieses Gespräch auch von der Dentalhygienikerin allein durchgeführt werden. Für mich als Arzt ist es auch ein Anliegen, die Gespräche mit meinen Patienten persönlich zu führen. Man kann vieles delegieren, aber das muss man selbst machen.

Wie hat sich das Patientengespräch verändert?

Die Patientenberatung hat sich wesentlich verbessert. Sie ist für die Patienten viel verständlicher geworden

und in Folge auch schneller. Die finale Dokumentation drucken wir aus und geben sie dem Patienten mit oder senden ihm diese direkt per E-Mail zu. So hat dieser die Möglichkeit, zu Hause das Ganze Revue passieren zu lassen.

Wie beurteilen Sie die monatliche Gebühr?

Ich persönlich finde die Gebühren für das, was Infoskop bringt – und zwar einen Mehrwert durch eine verbesserte Aufklärung, auch im Sinne des Praxismarketing – sowie die zusätzlichen Features für sehr angemessen.

Rechnet sich Infoskop für Sie?

Mit Infoskop haben wir den Nagel auf den Kopf getroffen, alles in einem System gebündelt, sehr gut kompatibel, leicht abrufbar und einfach zu bedienen. Dadurch ist es auch möglich, den Patienten den Mehrwert gewisser Privatleistungen objektiv und besser zu erklären. Oft liegt es ja nicht an der finanziellen Situation, sondern am nicht Verstehen, weshalb einige Patienten gewisse Pri-

vatleistungen nicht machen lassen.

Würden Sie Infoskop von Synmedico weiterempfehlen?

Ja, definitiv. Das System ist wirklich gut und macht Sinn, sowohl aus medizinischer als auch betriebswirtschaftlicher Sicht.

KONTAKT

Dr. Christian Schuder

Wilhelmstrasse 1c/2/5,
1120 Wien
Gussenbauergrasse
5-7/9/36, 1090 Wien
www.dr-schuder.at

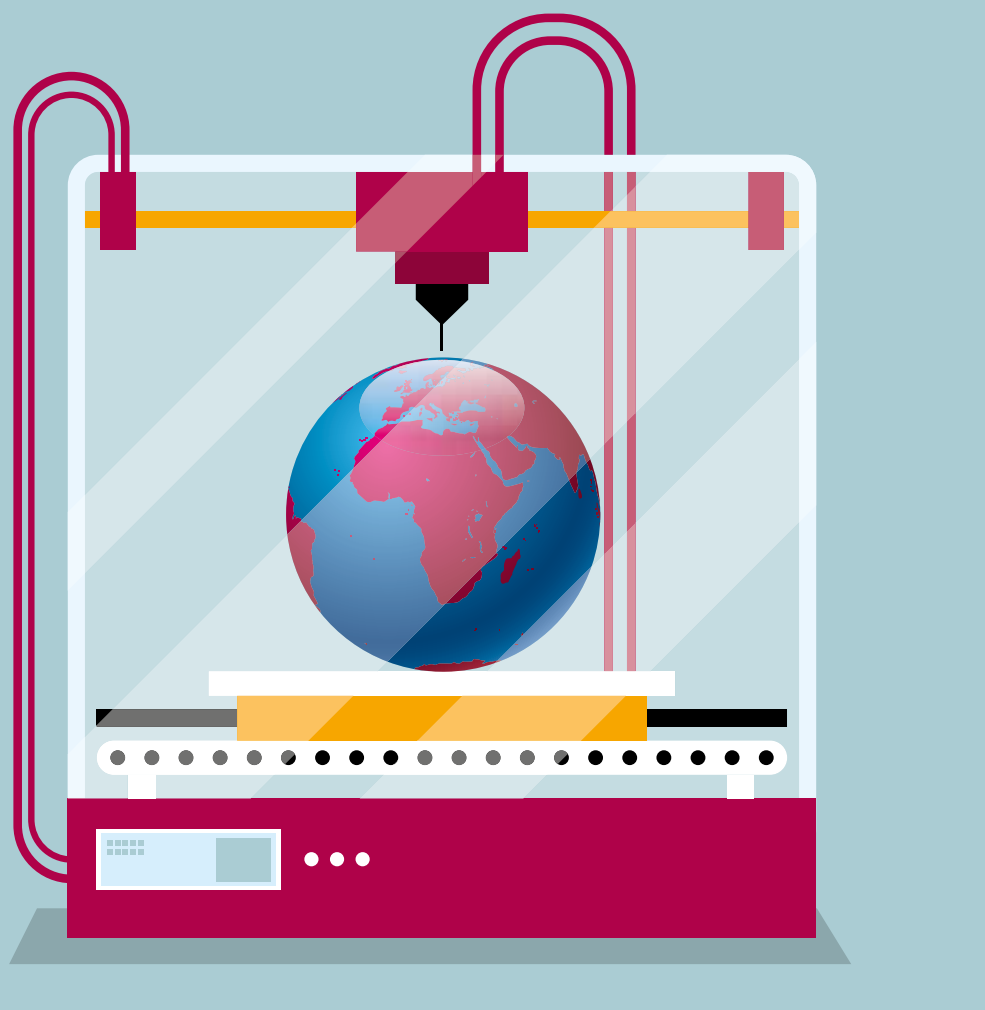


Synmedico AT GmbH

Norbert Haimberger, GF
Donaustrasse 35a,
3400 Klosterneuburg
Tel. +43/1/236 99 55-10
www.synmedico.at

In seinen beiden Ordinationen in Wien verwendet Dr. Christian Schuder seit 2018 mit Erfolg Infoskop von Synmedico. Bereits über 23.000 Anwender in Deutschland und Österreich setzen auf die volldigitale Aufklärungsunterstützung mit Infoskop.

Digitale Trends und zukünftige Entwicklungen in der Zahnmedizin



Im nachfolgenden Gastbeitrag machen sich Prof. Dr. med. dent. Tim Joda und Prof. Dr. med. dent. Nicola U. Zitzmann vom Universitären Zahnzentrum Basel (UZB) Gedanken über die digitale Zukunft in der Zahnmedizin.

Digitale Transformation ist das allgegenwärtige Schlagwort in nahezu allen Wirtschaftsbranchen – und die Zahnmedizin ist keine Ausnahme. Der kontinuierliche Fortschritt in der Informationstechnologie (IT) hat die Türen geöffnet, die einst existenten Limitationen in den klinischen und zahntechnischen Arbeitsabläufen zu überwinden. Parallel hierzu haben sich die sozialen und kulturellen Verhaltensweisen der Gesellschaft in den Industrieländern verändert und den Trend zur Digitalisierung stetig gefördert: Urbanisierung, Zentralisierung

und Mobilität, die permanente Erreichbarkeit via Smartphone und Tablet sowie das Bestreben nach gesteigerter Effizienz. Dieser Mini-Report beschreibt die wichtigsten Gesundheitstrends und -innovationen im digitalen Zeitalter, die das Potential haben, die Richtung der Zahnmedizin nachhaltig zu prägen und die beteiligten Stakeholder zu beeinflussen.

Rapid Prototyping (RP)

RP ist eine Technik zur schnellen und automatisierten Konstruktion dreidi-

mensionaler (3D) Modelle mit Hilfe von 3D-Printern. Das additive Herstellungsverfahren ermöglicht die kostengünstige Herstellung komplexer 3D-Geometrien aus diversen Materialien. Eine der Hauptschwierigkeiten in der Zahnmedizin ist heute jedoch die Materialwahl im RP-Prozess. Kommerziell erhältliche Materialien sind derzeit nur für eine kurz- bis mittelfristige intraorale Inkorporation zugelassen. Daher ist RP in der zahnärztlichen Prothetik auf temporäre Restaurationen beschränkt und noch nicht für definitive dentale Rekonstruktionen vorgesehen. Den-

noch bietet RP in der Zahntechnik ein grosses Potenzial für die Massenproduktion von zahnärztlichen Arbeitsmodellen, aber auch für die Herstellung von implantatchirurgischen Schablonen. In naher Zukunft werden diese materialbedingten Einschränkungen voraussichtlich rasch überwunden sein. Viele Forschungsgruppen konzentrieren sich momentan auf die Entwicklung von druckbaren Materialien, wie zum Beispiel Zirkoniumdioxid (ZrO₂). Ein völlig revolutionärer Aspekt wäre die Synthese von Biomaterialien zur künstlichen Herstellung verloren gegangener Zahnhartsubstanz mit Hilfe der RP-Technologie.

Augmented and Virtual Reality (AR/VR)

AR ist eine interaktive Technologie, die eine reale Umgebung mittels computeranimierter Wahrnehmungsinformationen supplementiert – mit anderen Worten: AR erweitert die reale Welt mit virtuellen Inhalten. Im Gegensatz dazu verwendet VR rein künstliche computergestützte Szenarien ohne Verbindung zur Realität. AR/VR-Software ermöglicht somit die Überlagerung von virtuell erstellten Visualisierungen auf patientenspezifisches Bildmaterial. Jedes 3D-Modell, zum Beispiel das Design einer prothetischen Rekonstruktion, kann beim Patienten individuell eingeblendet werden. Dadurch können verschiedene Therapieoptionen im Vorfeld völlig non-invasiv simuliert werden. In Zukunft werden sich diese Möglichkeiten weiterentwickeln und als wichtiger Bestandteil in die Patienten-Arzt-Kommunikation integriert werden. Ein vielversprechendes

Interessensgebiet ist der Bereich der zahnärztlichen Ausbildung zur Vermittlung von Theorie und Praxis in einem interaktiven Unterrichtsumfeld mit optionalem 24/7-Zugang und objektiver Bewertung von Lernerfolgen. Insbesondere das AR/VR-basierte Training für die Zahnpräparation erleichtert ein effizientes und autonomes Lernen für zahnmedizinische Studierende.

Künstliche Intelligenz (KI)

KI ist in unserem täglichen Leben unterbewusst bereits fest etabliert, wenn auch mit subtilen Mitteln, wie beispielsweise personalisierte Computer-Assistenten von Software-Giganten, namentlich «Siri», «Alexa» & Co. Die Grundlage von KI ist die zunehmende Fähigkeit von Computern menschliche Denkprozesse vorzunehmen. Insbesondere repetitive Aufgaben, die ursprünglich von Menschen ausgeführt werden, können mittels KI mit grösserer Geschwindigkeit, Genauigkeit und geringerer Ressourcenauslastung erledigt werden. Ein interessantes Indikationsgebiet für KI in der Zahnmedizin ist die diagnostische Bildgebung in der Radiologie. Gegenwärtig konzentriert sich die Forschung zu Anwendungen in der zahnärztlichen Radiologie auf die automatisierte Lokalisierung knöcherner Bezugspunkte, die Identifikation, Segmentierung und schliesslich Klassifizierung von Zysten und Tumoren. Ein grosses Potential eröffnet sich zudem im Bereich der Tele-Zahnmedizin – ein sehr aktuelles Thema in der Zeit der COVID-19 Pandemie. Idealerweise sollte ein KI-System die gestellte Aufgabe in etwa der gleichen Zeit wie ein Mensch realisieren. Bislang waren je-

doch AI-Applikationen auf breiter Ebene technisch nicht durchführbar oder relativ kostenintensiv, so dass AI-basierte Prozesse zurzeit eher in der Forschung als in der zahnärztlichen Routine zur Anwendung kommen.

Zusammenfassung

Digitale Zahnmedizin erfordert einen pragmatischen Umgang mit den Erwartungen und die Wahrung der Transparenz für alle Beteiligten: Patienten, Gesundheitsdienstleister, universitäre und andere Forschungseinrichtungen, die Medtech-Industrie, Versicherungen, öffentliche Medien und die Politik. Es sollte weder behauptet noch angedeutet werden, dass intelligente digitale Datentechnologien Menschen ersetzen werden, die über zahnmedizinisches Fachwissen und die Fähigkeit zur Empathie verfügen. Daher ist das zahnärztliche Team, das die Kontrolle über die digitale Toolbox innehat, auch weiterhin der Schlüssel zum Erfolg und wird die zentrale Rolle in der individuellen Patientenbegleitung und personalisierten Therapie spielen. Die künftige Ausrichtung der zahnmedizinischen Forschung sollte die Verknüpfung von Mund- und Allgemeingesundheit fördern und den Fokus auf eine personalisierte (Zahn-)Medizin unter Berücksichtigung patientenzentrierter Ergebnisse legen.



Prof. Dr. med. dent., PhD Nicola U. Zitzmann ist Klinikvorsteherin Rekonstruktive Zahnmedizin und Mitglied der Geschäftsleitung des Universitären Zentrums für Zahnmedizin Basel. n.zitzmann@unibas.ch



Prof. Dr. med. dent., MSc, PhD Tim Joda ist Titularprofessor und stellvertretender Klinikvorsteher, Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin, Universitäres Zentrum für Zahnmedizin Basel, Leitung Zahntechnik & Digital Dental Solutions. tim.joda@unibas.ch

Macht das Beste noch einfacher!



Köln, 14. - 18. März 2023



Besuchen Sie uns:

Halle 5.2, Stand C-040

Halle 10.2, Stand N-10/0-19
und N-20/0-29