

# dental JOURNAL

**+** Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 05/23

Topaktionen zum Jahresende

## Interessante Weihnachts- schnäppchen



### TRY BIEN-AIR FOR FREE

*Nova-Winkelstücke  
bewähren sich im  
Praxisalltag*



### EAO-DGI MEETING

*Periimplantitis ist  
langfristig vermeidbar.*



### JAHRESKON- GRESS SGI

*Exklusivinterview mit  
PD Sven Mühlemann-  
von der SGI*



### REPORTAGE AUS ZÜRICH

*«DS Core ist für uns  
die Zukunft!»*



# Patent ➔

## Implantologie ohne Periimplantitis

Durch Langzeitstudie über 9 Jahre wissenschaftlich belegt<sup>1</sup>

- **Einzigartige Anheftung** von Weichgewebe
- **Starke Abdichtung** gegenüber Bakterien
- **Langfristig keine Periimplantitis**

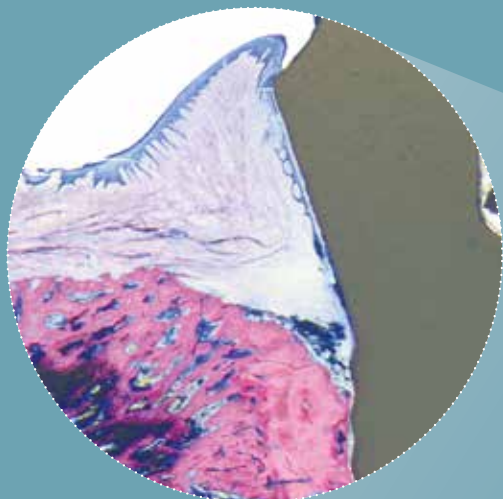


Abbildung © Dr. Peter Schüpbach

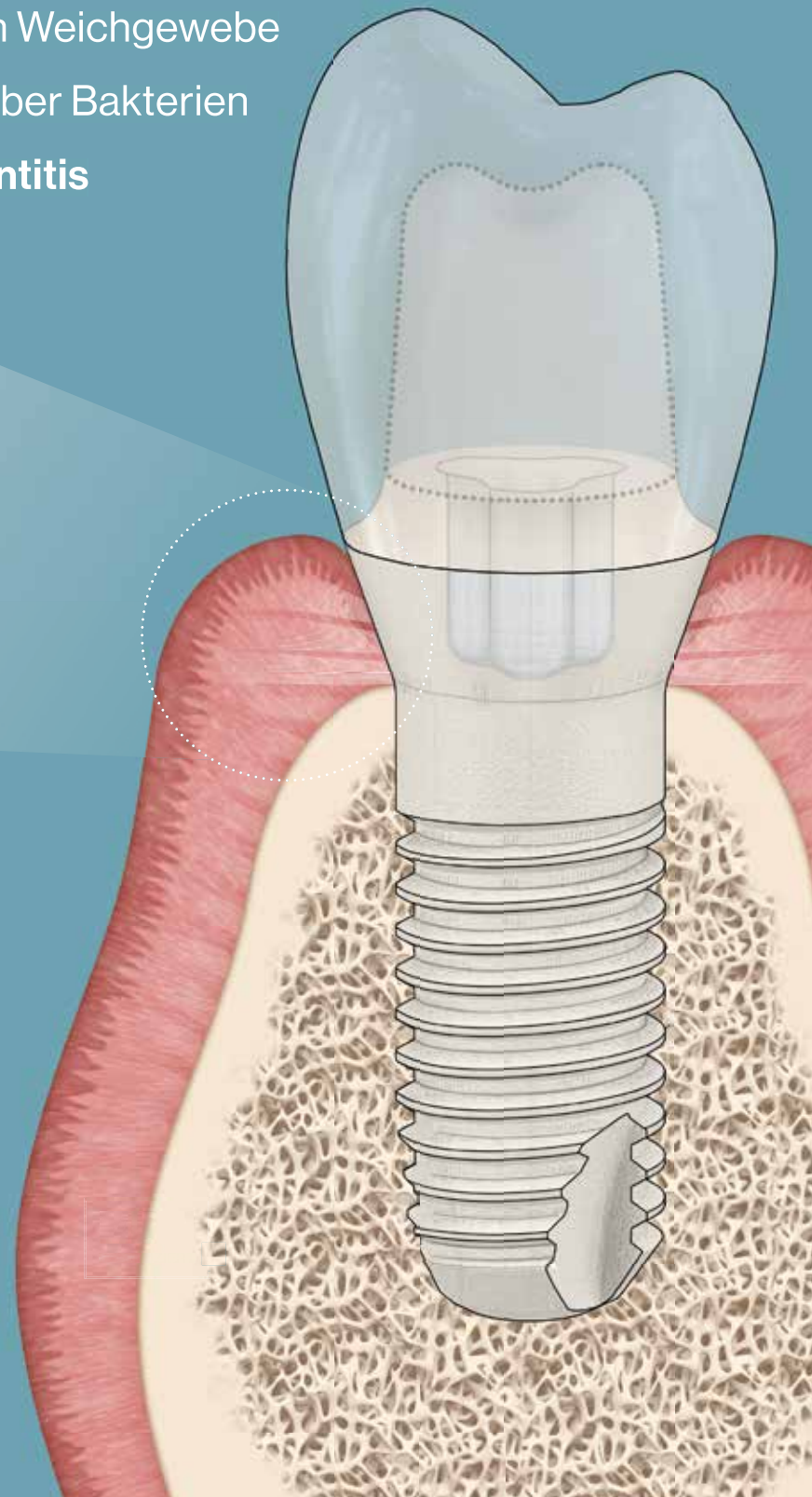
<sup>1</sup> Brunello G, Rauch N, Becker K, Hakimi AR, Schwarz F, Becker J. Two-piece zirconia implants in the posterior mandible and maxilla: a cohort study with a follow-up period of 9 years. Clin Oral Implants Res. 2022 Dec;33(12):1233–44. doi: 10.1111/clr.14005. PMID: 36184914.

### Der Neue Standard



Keine Periimplantitis in einer unabhängigen Langzeitstudie zu einem zweiteiligen Implantatsystem – wie ist das möglich? Erfahren Sie mehr auf [www.mypatent.com](http://www.mypatent.com)

**Zircon Medical Management AG**  
Schweiz | Tel.: +41 44 552 84 54



## Liebe Leser!

Vor knapp zehn Jahren gegründet, ist Smart Dentist das einzige Dentaldepot in der Schweiz, dessen Artikelpreise auf der Webseite frei zugänglich sind, sodass jeder Kunde den gleichen Preis bezahlt. Rund 30.000 Referenzen sind im Onlineshop von Smart Dentist zu finden. Ein Erfolgsgeheimnis: Es ist ein junges Depot mit schlanken Strukturen, wenig Bürokratie und wenig Overhead. Unser Autor Daniel Izquierdo hat sich mit Romeo Grasso, einem Mitglied der Geschäftsleitung über sein Erfolgskonzept unterhalten.



**Mag. Oliver Rohkamm**  
Chefredaktor  
dental journal schweiz

Interessant auch das Konzept von Bien-Air, einem Ur-Schweizer Unternehmen, das auf den Direktverkauf setzt und sich speziell bei Winkelstücken einen herausragenden Ruf erarbeitet hat. Im Rahmen der „Try it for free“ Aktion können Kunden aktuell Winkelstücke bis zu 7 Tagen in der Praxis ausprobieren. Kostenlos.

Ende Oktober fand in Zürich der 40. Jahreskongress der Schweizerischen Gesellschaft für orale Implantologie (SGI) statt. Das dental journal schweiz



«Wenn ich die Chance sehe, dass der Zahn für viele Jahre gerettet werden kann, dann mache ich es»

Dr. Hanjo Hecker

unterhielt sich im Vorfeld mit deren Präsidenten Sven Mühlemann. Ein lezenswertes Interview, wie ich meine.

Das Wissen um die Zahnwurzel beschäftigt Dr. Hanjo Hecker seit seinem Studium in Deutschland. Heute gehört er zu den renommierten Endodontologen in der Schweiz. Das dental journal traf ihn in seiner Praxis in Basel. Sein Credo: «Wenn ich die Chance sehe, dass der Zahn für viele Jahre gerettet werden kann, dann mache ich es»

Nun wünsche ich Ihnen viel Vergnügen beim Lesen dieser Ausgabe.

Herzlichst Ihr

[oliver.rohkamm@dentaljournal.eu](mailto:oliver.rohkamm@dentaljournal.eu)



# Inhalte

Weihnachts-  
schnäppchen:  
Aktionen zum  
Jahresende

18



## EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

## FOKUS SCHWEIZ

- 12 »Wir verzichten bewusst auf Rabattspielchen!«, Smart Dentist
- 14 «Die SGI versucht immer einen hohen Qualitätsstandard zu vermitteln.»
- 16 «Wenn ich die Chance sehe, dass der Zahn für viele Jahre gerettet werden kann, dann mache ich es.»
- 26 Effiziente Praxisorganisation dank der Ärztekasse
- 28 Nova-Winkelstücke bewähren sich im Praxisalltag
- 30 «DS Core ist für uns die Zukunft!»



30 «DS Core ist für uns die Zukunft!»



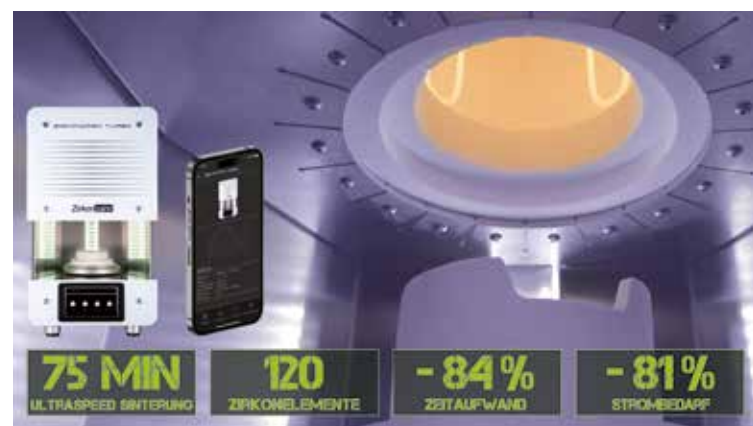
10 Validierter digitaler Workflow mit VOCO und SHINING 3D Dental

## WEIHNACHTSSCHNÄPPCHEN

- 18 mectron
- 19 VOCO
- 20 Coltène
- 21 Hager & Werken
- 21 Ultradent Products

Zirkonofen Turbo  
von Zirkonzahn

23



## REPORTS

- 22 mectrons neue Prophylaxe Soft Pulver
- 23 Zirkonofen Turbo von Zirkonzahn
- 24 X-Smart Pro+ Endo-Motor mit integriertem Apex Locator

Praxisgespräch  
zum Thema Endo-  
dodontologie

16



mectrons  
neue  
Prophylaxe  
Soft Pulver

22



28 Nova-Winkelstücke  
bewähren sich  
im Praxisalltag

## FALLBERICHTE

- 34 Dalla Torre: Das kurze Implantat – funktioniert es wirklich?

## VERANSTALTUNGEN

- 11 Patent™ beim EAO-DGI Meeting
- 37 Spannendes Finale zur 20. VOCO Dental Challenge
- 38 40. Jahreskongress der SGI
- 39 Kurzinterview mit Thomas Wagner von Straumann



»Wir verzichten  
bewusst auf  
Rabattspiel-  
chen!«, Smart  
Dentist

12



Romeo Grasso,  
Smart Dentist

## Impressum

**Medieninhaber und Eigentümer:** Mag. Oliver Rohkamm GmbH, Prottesweg 1, 8062 Kumberg, office@dentaljournal.eu, Tel. +43 699 1670 1670.  
**Autoren:** Dr. Leon Golestani, Daniel Izquierdo-Hänni, Dalla Torre, Oliver Rohkamm **Anzeigen:** mario.schalk@dentaljournal.eu **Design/Layout/EBV:** Styria Media Design GmbH & Co KG, Gadollaplatz 1, 8010 Graz. **Hersteller:** Voralberger 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

orangedental  
premium innovations

NEU

## EASY Mill Chairside Dentalfräs- und Schleifmaschinen

### EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**

Vollgesintertes Zirkonoxid,  
unter 60 Min. vollständig gefräst,  
kein Sinterofen notwendig

- Alle gängigen Blockmaterialien



### EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen Materialien, geeignet für vorgesintertes Zirkon



## EASY Mill Chairside

*EASY Mill4 und EASY Mill 5  
sind die neusten Innovationen  
von orangedental.*

# Dentalfräs- und Schleifmaschinen für den digitalen byzz<sup>®</sup> Workflow

Von Hans-Joachim Hoof

**orangedental erweitert das Portfolio der professionellen EVO-Serie (Dentalfräs- und Schleifmaschinen für Praxis- und Dentallabore) um die EASY-Serie, welche ausschliesslich für die Chairside-Anwendung entwickelt wurde.**



Hans-Joachim Hoof ist Sales & Key Account Manager bei orangedental.

Mit der EASY Mill4, einer 4-achsigen Nassschleifeinheit und dem einzigartigen Perfit FS, einem voll durchgesinterten Zirkonoxid-Blockmaterial, lassen sich z.B. Kronen, zwei- bis dreigliedrige Brücken, Onlays, Inlays und Veneers in 20 bis 60 Minuten schleifen; und das bei hervorragenden Oberflächen, sehr kurzen Nachbearbeitungszeiten, ohne den zeitaufwendigen Sintervorgang und sofort eingliedbar. Die EASY Mill5 mit ihren 5 Achsen ist als Trockenfräse ausgelegt, kann Blocks sowie Ronden fräsen und wurde für weiche Materialien wie PMMA, grünes Zirkon, PEEK, Wachs oder Composite entwickelt.

Ein präziser Scan erfolgt mit dem Intraoral 3D Scanner FUSSEN by orangedental, dessen Scandaten direkt in die Datenbank der hauseigenen byzz<sup>®</sup> Next Software übertragen werden. Danach erfolgt das Design mittels exocad Chairside CAD und

die Fertigung mit WorkNC Dental und der entsprechenden EASY Mill Fräse. Die Anwender profitieren von einem automatischen Datentransfer ohne Unterbrechung; einfach und zeitsparend. orangedental bietet komplette Chairside-Packages zu fairen Preisen an, die für Zahnarztpraxen die patientenfreundliche und lukrative Chairside-Fertigung erschwinglich machen.

Fragen Sie orangedental nach den regelmässigen Hersteller-Workshops, um sich von der Benutzerfreundlichkeit des ganzen Systems selbst zu überzeugen. orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 365-Tage Hotline, sowie das mittlerweile 16-köpfige Technikteam gewährleisten einen aussergewöhnlichen Service.

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

## DAMIT SIE WEITER AUF KURS BLEIBEN...!

FZ FORTBILDUNG ZÜRICHSEE

### 18. Dentalpin Davos

**DONNERSTAG, 29.02 BIS SAMSTAG 02.03.2024  
MOROSANI HOTEL SCHWEIZERHOF, DAVOS**

Andreas Filippi, Daniel Thoma, Mauro Amato, Christian Ramel, Barbara Carollo, Nadja Nänni, Daniel Pally, Nadja Gajic, Marco Zeltner, Alexis Ioannidis, Samuel Huber

Jetzt anmelden unter [zfv.ch](http://zfv.ch) oder [info@zfv.ch](mailto:info@zfv.ch)

KOMBI TICKETS  
CHF 880.-  
STATT  
CHF 1'000.-

22  
praxisrelevante  
Fortbildungs-  
stunden



### Moderne Zahnerhaltung: So hat (fast) jeder Zahn eine Zukunft

**SONNTAG, 10.03. BIS SAMSTAG, 16.03.2024  
HOTEL SUVRETTA HOUSE, ST. MORITZ**

Prof. Dr. med. dent. Thomas Attin und sein Team

Jetzt anmelden unter [zfv.ch](http://zfv.ch) oder [info@zfv.ch](mailto:info@zfv.ch)

39  
praxisrelevante  
Fortbildungs-  
stunden



### Update - Oralchirurgie

**SONNTAG, 17.03. BIS SAMSTAG, 23.03.2024  
HOTEL SUVRETTA HOUSE, ST. MORITZ**

Prof. Dr. med. dent. Frank Schwarz und sein Team

Jetzt anmelden unter [zfv.ch](http://zfv.ch) oder [info@zfv.ch](mailto:info@zfv.ch)

39  
praxisrelevante  
Fortbildungs-  
stunden





# neuheiten & trends

AM DENTALEN MARKT



*In puncto Langlebigkeit, Leistung, Anwendungskomfort und Vielseitigkeit lässt die VALO X keine Wünsche offen.*

VALO X von Ultradent Products

## Neue Ära der Lichtpolymerisation

Die Familie der preisgekrönten VALO™ LED-Polymerisationsleuchten bekommt erneut Zuwachs: die vollständig neu konzipierte VALO™ X mit Breitbandtechnologie. Die innovativste Polymerisationsleuchte aus dem Hause Ultradent Products überzeugt in jeder Hinsicht durch Technik und Design auf höchstem Niveau.

Die grössere Linse (12,5 mm Durchmesser) und das leistungsstarke, speziell entwickelte LED-Chipset gewährleisten eine nie da gewesene vollständige Aushärtung. Ihre überlegenen Eigenschaften machen die VALO X zu einem zuverlässigen Begleiter bei der Lichtpolymerisation, auf den die Anwender vertrauen können. Dies betrifft unter anderem die Aushärtungstiefe, die Kollimation des Strahls sowie das Temperaturmanagement. Die VALO X Polymerisationsleuchte ist mit zwei Leistungsmodi (Standard Power und Xtra Power) und zwei Diagnosemodi (Schwarz- und Weisslicht) ausgestattet und sowohl in einer kabelgebundenen als auch in einer kabellosen Variante erhältlich.

„Wir haben die VALO X Polymerisationsleuchte sogar noch weiter

vereinfacht: sie ist die einzige Leuchte, die dank des neuen Beschleunigungssensors den Wechsel zwischen den Modi ermöglicht, ohne auch nur einen Knopf drücken zu müssen“, erklärt Neil Jessop, Ultradent Products VP of Research and Development. „Sie ist technisch so ausgeklügelt, dass ein versehentlicher Wechsel des Modus unmöglich ist. Die VALO X überzeugt mit der Zuverlässigkeit und Leistung, die Anwender von einer VALO Polymerisationsleuchte erwarten.“

Die Aktivierung der VALO X erfolgt komfortabel über eine Funktionstaste. Mit Hilfe des Beschleunigungssensors ist ein einfacher Wechsel mit einer schnellen Handbewegung oder per Knopfdruck zwischen den Polymerisations- und Diagnosemodi möglich. Umständliche Bedienschrit-

te während der Behandlung gehören damit der Vergangenheit an und das Risiko des Herunterfallens wird verringert. Das vereinfachte, flache Design gewährleistet einen optimalen Zugang zu allen Bereichen des Mundes – selbst zum Seitenzahngebiet. Wie auch die anderen preisgekrönten VALO LED-Polymerisationsleuchten 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. Diese machen das Anwendungsspektrum der VALO X noch vielseitiger.

[www.ultradent.com/valox-de](http://www.ultradent.com/valox-de)

NEW CONTRA-ANGLE  
NOVA



# 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.

Entdecken Sie es hier



SWISS  MADE







Mit SHINING 3D Dental wachsen die VOCO-Systempartner um einen weiteren starken Produzenten, sodass Praxis und Dentallabor von einer attraktiven Auswahl profitieren.

### Neue Kooperation

# Validierter digitaler Workflow mit VOCO und SHINING 3D Dental

Dank einer neuen Kooperation zwischen dem Dentalmaterialhersteller VOCO und SHINING 3D Dental, dem Anbieter vollintegrierter 3D-Dental-Lösungen, ist es nun möglich, die Druckmaterialien der V-Print-Familie auf dem AccuFab-L4D zu drucken. Auch das Nachhärtegerät FabCure 2 von Shining 3D Dental ist mit verschiedenen V-Print-Materialien optimal kompatibel.

Von Modellen über Bohrschablonen, Schienen und Prothesenbasen bis zur Herstellung temporärer Kronen und Brücken: Die V-Print-Druckharze decken zahlreiche Anwendungsbereiche ab. Dabei punkten sie sowohl mit höchster Präzision als auch mit echten Mehrwerten im Handling“, so Dr. Axel Bernecker, Leiter Marketing bei VOCO.

Alle V-Print-Druckmaterialien sind sedimentationsstabil und müssen vor der Nutzung nicht aufwendig geschüttelt werden. Zudem lagern sich weder in der Flasche noch während des Druckprozesses Füll- oder Farbstoffe ab. „In Kombination mit einem erstklassigen Drucker wie dem AccuFab-L4D und dem FabCure 2 Nachhärtege-

rät von SHINING 3D Dental ist ein Ergebnis in Spitzenqualität stets vorprogrammiert“, Dr. Bernecker weiter.

### Optimal angepasst – für Druckobjekte auf höchstem Niveau

Grundvoraussetzung für ein präzises Ergebnis ist die Kompatibilität von Harz und Drucker. Bis es so weit ist, durchlaufen Geräte und Materialien einen umfangreichen Prozess mit zahlreichen Prüfungen und Anpassungen. Dabei werden die Parameter so lange verändert, bis strenge interne Zielvorgaben für die Druckergebnisse erfüllt sind. Der AccuFab-L4D bringt von Haus aus eine hohe

Präzision und Oberflächenqualität mit. Auch die Nachbelichtung mit der FabCure 2 konnte für eine Vielzahl an V-Print-Druckmaterialien validiert werden.

### Neu: V-Print c&b temp für (Langzeit-)Provisorien

Auf der IDS wurde mit V-Print c&b temp das zehnte Mitglied der V-Print-Familie vorgestellt: Mit diesem hochgefüllten Composite lassen sich temporäre Versorgungen im digitalen Workflow herstellen. Selbst für mehrgliedrige Brücken und Langzeitprovisorien ist das Material indiziert. Die additive Fertigung ermöglicht hier – gerade im Vergleich zur subtraktiven Produktion – nahezu grenzenlose Gestaltungsmöglichkeiten. Transluzenz und natürliche Fluoreszenz von V-Print c&b temp übertreffen alle ästhetischen Ansprüche an eine provisorische Restauration. Zudem lässt sich das Material einfach individualisieren und polieren.

[www.voco.dental/3dprintingpartners](http://www.voco.dental/3dprintingpartners)

### Integra Carts von Hager & Werken

## Das mobile Platzwunder

Je mehr Geräte im Praxialtag integriert werden, umso mehr Platz wird benötigt. Ein lästiges Auf- und Abbauen der jeweiligen Geräte erschwert jedoch den Behandlungsablauf und kostet unnötige Zeit.

Um zusätzlichen Platz zu schaffen, eignen sich daher besondere Carts, wo Geräte aufgebaut bleiben und direkt zur Behandlungseinheit in Patientennähe geschoben

werden können. Die Integra Carts von Hager & Werken verfügen über Trays etwa für Kleingeräte sowie eine integrierte Stromversorgung. Insgesamt gibt es drei Modelle: Das Integra Cart Smart ist ein kostengünstiges Einsteigermodell, die Modelle Integra Cart De Luxe II und III sind zudem mit einer respektive zwei Materialschubladen ausgestattet und verfügen über einen Druckluftanschluss. Ebenfalls ist es durch das Integra Anbautray möglich, die Behandlungseinheit zu erweitern. Das Tray lässt sich ein-



Der praktische Transport mit Integra Cart von Hager & Werken.

fach an alle Aufbaustangen montieren und ist durch seine zwei Drehgelenke schwenkbar.

[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

### Patent™ beim EAO-DGI Meeting

## Periimplantitis ist langfristig vermeidbar.

Auch die EAO-DGI-Gemeinschaftstagung Ende September in Berlin schloss mit dem Ergebnis, dass es für die Therapie von Periimplantitis zwar zahlreiche Ansätze gibt, aber keiner davon nachhaltige Erfolge zeigt. Deshalb muss das Ziel einer Implantatbehandlung sein, Periimplantitis gar nicht erst entstehen zu lassen.

Implant Dentistry Without Peri-Implantitis“ lautete passend zu dieser Einsicht das Standmotto des Schweizer Implantatherstellers Zircon Medical, der anhand einer unabhängigen Langzeitstudie zeigte, dass Periimplantitis bei zweiteiligen Implantaten sehr wohl vermeidbar ist: gesunde Weichgewebe (12,9% BOP), minimale marginale Knochenverluste (<1 mm MR) und keine Periimplantitis, so die 9-Jahres-Ergebnisse der Universität Düsseldorf zu integrierten Patent™ Implantaten.

Mit Patent™ hat Zircon Medical eine Zero Periimplantitis-Strategie eingeschlagen, die der unabhängige Forscher Dr. Roland Glauser am Firmenstand erklärte: Mit der mukophilen Oberfläche im transmukosalen Bereich des Patent™ Implantats ist es möglich, eine enorm feste Anheftung von Weichgewebe zu erzielen. Die resultierende Abdichtung wehrt entzündungsfördernde Bakterien ab und dient als starke Verteidigungsbarriere – oder in Dr. Glausers' Worten als „mächtige biologische Firewall“.



Dr. Roland Glauser aus der Schweiz erklärt in Berlin, dass es mit der mukophilen Oberfläche im transmukosalen Bereich des Patent™ Implantats möglich ist, eine enorm feste Anheftung von Weichgewebe zu erzielen.

In Kombination mit dem Soft-Tissue-Level-Design ohne Mikropalt auf dem kritischen krestalen Knocheniveau wird somit verhindert, dass Mikroorganismen in die Gewebe eindringen und sich an einem neuralgischen Punkt ansiedeln. Das Resultat: biologische Langzeiterfolge mit minimalem Risiko von chronischen Gewebeentzündungen und minimaler Knochenresorption.

[www.mypatent.com](http://www.mypatent.com)



Exklusivinterview mit dem Co-Geschäftsführer von Smart Dentist

# »Wir verzichten bewusst auf Rabattspielchen!«

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Romeo Grasso kennt das Business des Dentalhandels bestens, ist er doch seit über 30 Jahren in dieser Branche tätig und hat dabei Erfahrungen bei verschiedenen Depots gesammelt. Seit acht Jahren leitet er als Mitglied der Geschäftsleitung die Geschicke von Smart Dentist, das dental journal schweiz traf Grasso in Wollerau zum Gespräch.**



Romeo Grasso (Dritter von rechts) und das junge Team von Smart Dentist.

Vor knapp zehn Jahren, 2015 gegründet, ist Smart Dentist das einzige Dentaldepot in der Schweiz, dessen Artikelpreise auf der Webseite frei zugänglich sind, sodass jeder Kunde den gleichen Preis bezahlt. Rund 30'000 Referenzen sind im Onlineshop von Smart Dentist zu finden, von A wie Airflow Handstückschlauch bis Z wie Zepf Axial-Füllungsinstrument.

## Smart Dentist positioniert sich mit dem Claim «von Zahnärzten für Zahnärzte». Was steckt dahinter?

Bei uns kann auf Wunsch jeder Kunde auch Aktionär werden und auf diese Weise, in Zukunft, bei seiner eigenen Firma einkaufen. Diese Teilhabe ist zwar keine Voraussetzung, um Kunde bei uns zu werden, aber es ist ein schöner Zusatz. Die Firma Smart Dentist gehört somit den Zahnärzten, welche die Bedürfnisse und Herausforderungen in den Praxen am besten kennen. Meine Aufgabe und jene unseres Teams besteht darin, diesen zu entsprechen.

## Welche Vorteile hat man als Kunde respektive als Mitinhaber von Smart Dentist?

Wir vertreten ausschliesslich die Interessen der Privatzahnärzte, nicht etwa diejenigen eines Investors oder Unternehmensmanagers. So kann man

sich als Mitinhaber jederzeit über die Geschäftsgebaren informieren, an der jährlichen GV teilnehmen und hat so absolute Transparenz. Diese gilt auch bei unseren Preisen. Wenn wir zum Beispiel günstigere Einkaufspreise erhalten, dann geben wir diese unseren Kunden weiter. Wir verzichten bewusst auf Rabattspielchen!

## Was genau verstehen Sie unter Rabattspielchen?

Es ist ganz einfach: Jede Firma muss profitabel sein, sonst wird sie nicht lange existieren. Wenn jemand also grosse Rabatte gibt, muss das irgendwie kompensiert werden. Es ist nicht möglich, einem Kunden 10 Prozent und mehr Ermässigung zu geben, ohne das irgendwo auszugleichen –



GL-Mitglied Romeo Grasso ist seit 30 Jahren im Dentalbusiness tätig.

sei es denn, man erhöht die Preise bei anderen Kunden.

## Können Sie dies mit einem Beispiel konkretisieren?

Eine beliebte Methode ist die vorgängige Materialpreiserhöhung, das heisst, man schlägt 30 Prozent auf den Preis auf und gibt dann dem Kunden 20 Prozent Rabatt. So vermittelt man ihm das Gefühl, einen guten Deal gemacht zu haben, und er merkt nicht, dass er zu viel bezahlt hat. Das ist nur eine von vielen Möglichkeiten, welche die Zahnärzte nicht kennen.

## Wie schafft es Smart Dentist, ohne diese Rabattspielchen im Markt zu bestehen?

Wir sind ein junges Depot mit schlanken Strukturen. Unsere Mitarbeiter haben moderate Löhne und bei uns hat der CEO auch keine Sekretärin, welche ihm den Kaffee bringt. Auch haben wir keine Marketingabteilung mit vielen Mitarbeitern und hohen Werbekosten. Unsere Kunden sind unsere Botschafter, mehr brauchen wir nicht.

## Verstehe ich es richtig? Der Verkaufspreis ist nicht das wichtigste Verkaufsargument?

Faire und transparente Preise sind wichtig, jedoch kein Hauptargument. Vertrauen, Transparenz, unser 360°

Dienstleistungsangebot sowie unser Netzwerk sind Gründe, warum Zahnärzte mit uns zusammenarbeiten und bei uns einkaufen.

## Sie haben soeben von Transparenz gesprochen, ein überaus populäres Schlagwort. Was bedeutet dies bei Ihnen wirklich?

Die Preise auf unserem Webshop sind ohne Registrierung frei zugänglich und für alle gleich – egal, ob man bereits Kunde ist oder noch werden möchte. Mit der Möglichkeit, Aktionär zu werden, erhält man freie Einsicht in die Geschäftsbücher und kann sich so zusätzlich von unseren Werten überzeugen.

## Welche Art Produkte bietet Smart Dentist an?

Wir bieten grundsätzlich alles an. Ist ein Artikel mal nicht verfügbar oder aufgrund der fehlenden MDR-Zertifizierung nicht mehr erhältlich, dann kennen wir die passenden Alternativen und bestellen diese für unsere Kunden. Service und Kundenzufriedenheit stehen bei uns also nicht nur auf der Webseite, sondern leben wir täglich im Austausch mit unseren Kunden.

## Und wie viele sind dies?

Mittlerweile zählen bereits über tausend Zahnarztpraxen zu unseren Kunden,

und dank fleissiger Weiterempfehlung wachsen wir stetig.

## Neben dem technischen Support bieten Sie auch einen speziellen Kundendienst an. Was macht diesen besonders?

Wir arbeiten mit unabhängigen, lizenzierten Servicetechnikern zusammen. Nur so ist gewährleistet, dass der Kunde fair und transparent behandelt wird. Bei uns können keine Produktrabatte mit erhöhten Preisen im technischen Dienst kompensiert werden. Zudem

bieten wir sehr viele verschiedene Dienstleistungen an, welche von unseren Kunden gewünscht werden. So zum Beispiel Qualitätsmanagement, Praxisplanung, Stellenvermittlung oder Entsorgung. In Zukunft werden immer mehr Bereiche wie etwa Administration, HR, IT, Praxismarketing sowie arbeitsrechtliche Bereiche dazukommen. Auch da nehmen wir die Bedürfnisse unserer Kunden auf und bieten Lösungen und Dienstleistungen, welche den Arbeitsalltag in der Praxis vereinfachen und erleichtern.

## Es ist nicht einfach, eine Praxis dazu zu bekommen, den Lieferanten respektive das Dentaldepot zu wechseln. Haben Sie sich hierzu Gedanken gemacht?

Natürlich, das ist eine tägliche Herausforderung. Wir gewinnen neue Kunden primär durch Weiterempfehlungen unserer Aktionäre und Kunden, die Mund-zu-Mund-Propaganda ist schliesslich die beste Werbung, und dies wissen auch die Zahnärzte. Zudem übernehmen wir den Transfer-Service vom aktuellen Depot zu Smart Dentist und unterstützen dabei das gesamte Praxispersonal. Unsere Webseite ist einfach aufgebaut, bietet eine vollumfängliche Suchfunktion und der Bestellabschluss ist einfacher als eine Bestellung bei Zalando. Ein Depotwechsel war also noch nie so einfach!

[www.smartdentist.ch](http://www.smartdentist.ch)



Werbung ist gut, Mund-zu-Mund-Propaganda besser, und die funktioniert bei Smart Dentist.



Exklusivinterview mit PD Sven Mühlemann

# «Die SGI versucht immer einen hohen Qualitätsstandard zu vermitteln.»

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Ende Oktober fand in Zürich der 40. Jahreskongress der Schweizerischen Gesellschaft für orale Implantologie statt. Das dental journal schweiz unterhielt sich im Vorfeld mit deren Präsidenten.**

Seit 2016 ist Sven Mühlemann im Vorstand der Schweizerischen Gesellschaft für orale Implantologie. Damals haben diverse Fachgesellschaften erkannt, dass sie ihr Erbe nur weitergeben können, wenn sie auch die jüngere Generation motivieren und involvieren können. Anstatt einen separaten Junior-Vorstand zu gründen, haben Bruno Schmid und Rino Burkhardt entschieden, die Jungen in den regulären Vorstand zu integrieren. So kamen Sven Mühlemann zusammen mit Felix Gamper, Tobias

Hägi und Philippe Rieder am Jahreskongress 2016 in Biel in den Vorstand. Damit hatte die SGI mehr personelle Ressourcen zur Verfügung, um die diversen Aufgabenbereiche innerhalb des Vorstands besser verteilen zu können. Anfangs war Sven Mühlemann für die Fortsetzung des SGI curriculum's verantwortlich, seit 2020 ist er Präsident der SGI und verfolgt mit einem sehr motivierten Team die Ziele der implantologischen Gesellschaft.

## Welches waren die Gründe, um 1983 die SGI ins Leben zu rufen?

Im Jahr 1980 wurde in der Schweiz das ITI gegründet. Im Prinzip war und ist diese Stiftung eine Organisation, die alle Anwender und Anwenderinnen des Straumann-Implantatsystems vereinigt. Ziel der Gründung der SGI war es damals, eine unabhängige Gesellschaft für die orale Implantolo-

gie in der Schweiz zu gründen. Auch heute ist dies ein Alleinstellungsmerkmal der SGI im Unterschied zu Organisationen wie der Osteology oder der AID. Zudem vereint die SGI alle Aspekte der oralen Implantologie - Chirurgie, Parodontologie und Prothetik - unter einem Dach.

## Wie hat sich Ihrer Meinung die Implantologie in diesen vier Jahrzehnten entwickelt?

In den Anfangsjahren gab es sicher eine grosse Euphorie, denn sehr viele zahnlose Patientinnen und Patienten profitierten davon, dass ihre Unterkiefer-Prothesen dank den Implantaten einen guten und sicheren Halt fanden. Auch mussten keine gesunden Nachbarzähne mehr beschliffen werden, um eine Zahnücke zu schliessen. Im Verlauf der Zeit entwickelten sich Knochenaugmentations-Techniken, um Implantate so einzusetzen zu können, dass sie einfacher prothetisch versorgt werden können. Irgendwann realisierte man aber, dass sich das peri-implantäre Gewebe wie das Parodont bei Zähnen entzünden kann. Bis



Sven Mühlemann (ganz links) mit dem Vorstand der SGI.

heute kennen wir leider keine erfolgversprechende Therapie bei Periimplantitis. Bald kam dann die computerunterstützte Implantologie hinzu und in den letzten zehn Jahren wurden Implantate immer häufiger mit vollkeramischen Rekonstruktionen versorgt, wobei das Material und das Design verbessert werden mussten, um die gleichen Resultate zu erreichen wie mit der klassischen Metallkeramik.

## Gab es in den 40 Jahren der Gesellschaft herausfordernde Momente?

Unsere Gesellschaft erlebte vor circa zehn Jahren eine existenzielle Krise. Sie musste ihre «vision» und ihre «missions» mithilfe eines Seminars erarbeiten. Heute können wir sagen, dass dies erfolgreich umgesetzt werden konnte. Der grösste Erfolg war sicher die Etablierung des SGI curriculum's. Dabei handelt es sich um eine strukturierte Weiterbildung, die berufsbegleitend besucht werden kann und die Erlangung des Weiterbildungsausweises in oraler Implantologie ermöglicht. Damit zeichnen wir Zahnärztinnen und Zahnärzte aus, die

ein vertieftes Wissen und Können in der Implantologie haben.

## Wie positioniert sich die SGI heute?

Die SGI versucht immer einen hohen Qualitätsstandard zu vermitteln und bietet innovative Fort- und Weiterbildungen an. Dazu gehören unsere Abendveranstaltung SGI spotlight, unser SGI alumni Studyclub oder der SGI focus Kongress. Zudem werden wir ab 2024 auch Forschungsprojekte in der Schweiz unterstützen können. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag zur kontinuierlichen Entwicklung der Implantologie und fördern den Austausch mit den Schweizer Universitäten.

## Weshalb soll man als Zahnarzt Mitglied des SGI werden?

Die SGI fördert den fachlichen und kollegialen Austausch unter Zahnärztinnen und Zahnärzten mit Interesse an der Implantologie. Die SGI bietet dafür unterschiedliche Plattformen und offeriert Mitgliedern immer einen Rabatt. Der SGI alumni Studyclub ist

für alle Mitglieder, die das SGI curriculum absolviert haben, kostenlos. Auch vertritt die SGI die Interessen ihrer Mitglieder auf beruflicher und politischer Ebene. Hierzu brauchen wir die Unterstützung unserer Mitglieder. Welches sind die Herausforderungen für die SGI mit Blick auf die Zukunft? Die Herausforderung für die SGI wird es sein, immer am Ball zu bleiben, um das Wissen in der für die jeweilige Zeit idealen Form zu vermitteln. Deshalb stelle ich mal in Frage, ob es unseren klassischen Jahreskongress in dieser Form mittelfristig noch geben wird.

## Und welche für die Implantologie?

Die Herausforderung in der Implantologie wird sicher sein, eine erfolgreiche Therapie zur Behandlung der Periimplantitis zu finden. In den nächsten zehn Jahren erwarte ich, dass uns zum einen weitere digitale Technologien zur Verfügung stehen werden, und zum anderen, dass diese tatsächlich auch einen Mehrwert für unsere Implantat-Therapie bringen.

[www.sgi-ssio.ch](http://www.sgi-ssio.ch)



*Sven Mühlemann ist seit 2020 Präsident der Schweizerischen Gesellschaft für orale Implantologie SGI.*



Praxisgespräch zum Thema Endodontologie

# «Wenn ich die Chance sehe, dass der Zahn für viele Jahre gerettet werden kann, dann mache ich es»

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Das Wissen um die Zahnwurzel beschäftigt Dr. med. dent. Hanjo Hecker seit seinem Studium in Deutschland, heute gehört er zu den renommierten Endodontologen in der Schweiz. Das dental journal traf ihn in seiner Praxis in Basel.**



*Dr. med. dent. Hanjo Hecker hat sich über die Schweizer Landesgrenzen einen Namen als Endo-Spezialist gemacht.*

Es gibt viele Motive, um als (Zahn-) Mediziner in die Schweiz zu kommen, fragt man Hanjo Hecker nach seinem Beweggrund, so klingt seine Antwort etwas überraschend: «Der Farbatlant zum Thema Parodontologie des berühmten Basler Professors Klaus Rateitschak hat mich so fasziniert, dass ich mir gesagt habe, dort muss ich mal hin.» Nach seinem Abschluss 1995 an der Universität Leipzig reiste Hanjo Hecker in die Schweiz, um sich bei verschiedenen Zahnärzten vorzustellen. Im Kanton Bern fand er eine Praxis, in welcher er in drei Monaten anfangen sollte. Also füllte er das Formular der SSO aus und kehrte für die Zwischenzeit nach Leipzig zurück. Hecker war am Patienten, als er völlig unerwartet

einen Anruf aus der Schweiz erhielt: Am anderen Ende der Leitung war Prof. Dr. Urs Zappa von der Universität Basel, der dabei war mit Dr. Peter Veltart aus Zürich das europaweit erste Team an Endo-Spezialisten aufzubauen, welches mit dem Mikroskop arbeiten sollte. Der junge Zahnarzt begriff die Chance, die ihm geboten wurde und zog so 1998 in die Schweiz – allerdings nicht ins Seeland, sondern ans Rheinknie. An der Uni Basel schrieb er seine Dissertation und erwarb die Spezialisierung in Endodontologie, er war über viele Jahre an der Zahnmedizinischen Fakultät tätig, davon 12 Jahre als Leitender Oberarzt. 2013 wagte er den Schritt in die Unabhängigkeit und machte sich als Endodontologe selbstständig. Was damals, Ende der 1990er-Jahre noch neu gewesen ist, ist für Dr. Hanjo Hecker heute nicht mehr aus seiner Zahnarztpraxis wegzudenken - sein Zeiss-Mikroskop.

## Weshalb haben Sie sich für die Endodontologie entschieden?

Schon während meinen Studienjahren interessierten sich die meisten Kommilitonen für Implantologie und KFO (wo am meisten Geld verdient werden kann), aber kaum jemand hatte Lust in der Tiefe eines kleinen Zahnes rumzu-

fummeln. Als Endo-Spezialist bin ich allerdings derjenige, der den Patienten die Schmerzen nehmen und den natürlichen Zahn erhalten kann. Dies ist für mich der Grund, weshalb ich Freude an der Endodontologie habe.»

## Wie „funktionieren“ Sie heute als Endo-Spezialist?

Der grösste Anteil der Patienten, die ich in meiner Praxis behandle, wird mir von Kolleginnen und Kollegen aus der ganzen Schweiz und, gelegentlich, auch aus Deutschland oder Frankreich überwiesen. Meistens schickt mir der Hauszahnarzt zuerst ein Röntgenbild zur Beurteilung: raus damit oder retten? Lohnt es sich überhaupt, Zeit und Geld zu investieren? Wenn ich die Chance sehe, dass der Zahn für viele Jahre gerettet werden kann, dann mache ich es. Ansonsten bin ich eher der Meinung, dass man sich das Geld sparen, den Zahn ziehen und ein Implantat setzen könnte.

## Weshalb verwenden Sie für Ihre Endo-Behandlungen das Canal Pro SyringeFill von Coltene?

Das System bietet sehr gute Applikationsformen, man kann die Spüllösung sehr schnell und einfach entnehmen und trotzdem bleibt der Behälter



*Bei seinen Behandlungen vertraut Dr. Hecker auf den CanalPro Jeni Endomotor von Coltene und, selbstverständlich, auf sein Zeiss-Mikroskop.*

verschlossen. Nichts mit Deckel auf und Deckel zu! Es ist ganz einfach das beste System, das es gibt. Hinzukommt, dass die Auswahl der Flüssigkeiten gross ist und die Lösungen hervorragend sind, etwa Natriumhypochlorit 3% und 6%, EDTA 17% sowie 2%iges Chlorhexidin.

## Von Coltene haben Sie auch den CanalPro Jeni Endomotor im Einsatz. Welche Erfahrungen haben Sie mit dieser Wurzelfeile gemacht?

Es ist der fortgeschrittenste Motor, anders als alle anderen: wenn er merkt, dass sich die Feile zu fest einfrisst, übt er selbstständig reziproke Bewegungen sowie Vorwärts und Rückwärtsbewegungen aus. Der Motor regelt zudem Drehzahl und Drehmoment, um die Feile noch besser voranzubringen und ohne, dass diese bricht. Das Drehmoment erkennt, wenn die Feile zu sehr verklemmt, und gibt mir einen Signalton als Warnung, dass ich Spülen muss. Abgesehen von der automatischen Längenbestimmung, so dass ich genau weiss, wohin ich hinmuss.

## Der Motor von Coltene bietet somit mehr Sicherheit bei der Endobehandlung?

Ja, er ist sehr, sehr Safe. Es ist fast wie ein Automat beim Autofahren plus Assistenzsysteme, du musst nur halten, alles andere macht der Motor. Er bietet sozusagen eine zusätzliche Sicherheitsstufe und macht die Arbeit des Endodontologen sicherer.

## Wie sehen Sie die Tendenz der Zahnerhaltung respektive jener der Endodontologie?

Viele ältere Patienten wollen oder können keine Implantate bekommen, zum Beispiel weil sie Medikamente nehmen, wegen Osteoporose-Problemen oder eine weitspannige Brücke erhalten möchten, die an einem bestimmten Zahn hängt. Auch glaube ich, dass die Endodontologie-Behandlungen in Zukunft abnehmen werden, haben die jungen Leute kaum Karies oder Füllungen haben und daher auch weniger Wurzelbehandlung brauchen werden.

## Sie zögern. Ausser?

Ausser es sind Unfälle, und man hat einen angeschlagenen, abgebrochen oder ausgeschlagenen Zahn, den man wieder replantieren kann. Gerade bei Kindern und Jugendlichen, auf der Rutsche oder dem Trottinette oder Velo, kommt dies immer wieder vor.

Nur sind dies meistens Versicherungsfälle, und die Versicherungen finden, für eine entsprechende Behandlung sei das Mikroskop nicht notwendig. Doch gerade bei Unfällen von Kindern und bei Frontzähnen ist mir das egal und ich setze das Mikroskop trotzdem ein, auch wenn es von der Versicherung nicht übernommen wird.



*Das Canal Pro SyringeFill von Coltene ist besonders anwenderfreundlich und effizient.*

## ZUR PERSON

Dr. med. dent.  
Hanjo Hecker

Steinenring 3  
4051 Basel  
Tel. 061 271 16 15  
hanjo.hecker@gmail.com

Coltene/Whaldent AG

Feldwiesenstrasse 20  
9450 Altstätten  
Tel. 071 757 53 00  
[www.coltene.com](http://www.coltene.com)



mectron



## Piezosurgery® touch basic

**Lieferumfang:**

PIEZOSURGERY® touch,  
LED-Handstück PIEZOSURGERY® touch,  
komplett mit Handstückschlauch  
Drehmomentschlüssel K8, Koffer, Fusspedal, Stromkabel

8.019 CHF\*

## Piezosurgery® white

**Lieferumfang:**

PIEZOSURGERY® white,  
Drehmomentschlüssel K8,  
Koffer, Fusspedal, Stromkabel

4.257 CHF\*



## combi touch Perio

**Lieferumfang:**

1 combi touch, 1 LED Ultraschall-Handstück slim, 2 Instrumente:  
Scaling-Instrument S1-S, Perio-Instrument P3, 1 Flasche à 500 ml,  
1 Sicherheits-Verschlusskappe für die Flasche, 1 Pulverstrahlhandstück  
120°, 1 Pulverstrahlhandstück PERIO, 1 Box subgingival perio tips (40  
Stück), 1 Schlüssel K9, 2 Schlüssel K10, 2 Flaschen prophylaxis powder  
sensitive+ glycine mit 160 g

- Supra- und subgingival
- Ergonomisches Touch-Panel
- 2 herausnehmbare Pulverkammern
- Schlankes LED Ultraschallhandstück mit zirkulärem Licht - nur 55 g leicht!
- Subgingival Perio Tip

6.589 CHF\*

Schreiben Sie uns oder rufen  
Sie uns für ein unverbindliches  
Angebot, einen Besuch oder eine  
kompetente Produktvorführung  
einfach an.

E-Mail: info@mectron.ch  
Tel.: 032 344 64 25

## Starlight Uno

528 CHF\*

- Federleicht mit 77 g
- Lichtintensität von mehr als 1.500 mW/cm<sup>2</sup>
- In den Farben weiss, grau, türkis, gelb, blau und violett erhältlich

**Lieferumfang:**

1 Handstück, 1 Ladestation



\*empfohlener Herstellerpreis

VOCO

## VisCalor bulk



Je Farbe  
85,60 CHF

**Das erste thermoviskose Bulk-Fill-Composite**

Stopfbar oder fließfähig – diese Frage stellt sich nun nicht mehr. Denn mit VisCalor bulk bietet VOCO ein Composite, welches beide Viskositäten vereint. Durch Erwärmung wird das Composite fließfähig in die Kavität eingebracht und verändert dann innerhalb von Sekunden seine Konsistenz, so dass es perfekt modellierbar ist. Dieses weltweit erste Füllungsmaterial mit der Thermo-Viscous-Technologie überzeugt Behandler und Patienten gleichermaßen mit zahlreichen Vorteilen:

- Effiziente einseitige Füllungen ohne mehrere Arbeitsschritte für Unterfüllung, Inkremente und Deckschicht
- Optimales Anfließen an Rand und unter sich gehende Bereiche – minimiert die Gefahr von Randspaltbildung
- Luftblasenfreie Applikation

**Paket: Caps 16 x 0,25 g jeweils in den Farben universal, A1, A2 oder A3**

## Caps Warmer

**Temperiergerät zum Erwärmen von Composite Caps**

Perfekt zu VisCalor bulk: Der VOCO Caps Warmer behält den ganzen Tag die optimale Temperatur und ermöglicht, dass die VisCalor bulk Caps innerhalb von 3 Minuten erwärmt werden und das Material in einen fließfähigen Zustand übergeht. Das Caps bleibt nach Entnahme aus dem Caps Warmer noch 20 Sekunden auf der gewünschten Temperatur. In dieser Zeit können Sie das fließfähige Material applizieren.

- Kurzfristiges und gleichzeitiges Erwärmen von bis zu 4 Composite-Caps – ideal, wenn mehrere/grosse Kavitäten gefüllt werden sollen und beim Arbeiten mit mehreren Farben.
- 3 Temperaturstufen zur Wahl – je nach klinischer Situation und gewünschter Konsistenz. VisCalor bulk muss auf der höchsten Stufe von 68 °C erwärmt werden (Stufe 3), um die entsprechende Viskosität zu erhalten.
- Der speziell gestaltete Aufsatz mit optimaler Umschliessung von VOCO Composite Caps sichert ein homogenes Erwärmen.

**Paket „Set VisCalor bulk inkl. Caps Warmer“: Caps 80 x 0,25 g (16 x universal, 16 x A1, 16 x A2, 32 x A3) + Caps Warmer**



36 % Ersparnis  
654 CHF  
statt 1.021,60 CHF



# Coltene

## CanalPro Jeni

### Digitales Assistenz-System zur Kanalaufbereitung CanalPro Jeni Endomotor Set mit Winkelstück

- Kontrolle der Feilenbewegung für eine sichere und effiziente automatisierte Wurzelkanalaufbereitung
- Bewegungsprofil der Feile passt sich laufend an die individuelle Wurzelkanalanatomie an
- Automatisierte Spülepfehlung für eine erfolgreiche Behandlung
- Dank integriertem Apex Locator und vollisoliertem Winkelstück ist eine kontinuierliche Messung der Arbeitslänge in Echtzeit möglich.

\* Unverbindliche Preisempfehlung zzgl. MwSt. Fragen Sie bei Ihrem Fachhändler nach einem Aktionspreis.



ab 3.100 CHF



Ab 1'690.- CHF

inkl. kostenloser Heizungsfunktion<sup>1</sup>

## BioSonic UC150

### Ultraschall Reinigungsgerät

bietet Ihnen die Flexibilität, Instrumente, Prothesen und andere Werkstücke effizient zu reinigen und zu desinfizieren. Optimale Sicherheit für den Benutzer:

- Datenprotokollfunktion und Download von Nutzungsdaten über USB
- Bietet Platz für mehrere Kassetten gleichzeitig
- Leiser Betrieb für eine sichere und angenehme Arbeitsumgebung

## SciCan BRAVO G4

### Kammerautoklav

- Sterile und trockene Instrumente in nur 33 Minuten – bereit, wenn sie benötigt werden.
- Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) bieten genügend Kapazität, für die Anforderungen von Praxen jeder Größe

### \* Listenpreise in der Aktion:

BRAVO 17L UVP 5.790.- CHF  
BRAVO 22L UVP 6.590.- CHF  
BRAVO 28L UVP 7.290.- CHF

Aktion gültig bis 31.12.2023. Irrtum und Änderungen vorbehalten

500 CHF Preisvorteil



## Hf Surg

Sanfte Chirurgie: Das hf Surg®-Gerät bietet entscheidende Vorteile gegenüber dem Skalpell sowie dem Laser:

- Modernste 2,2 MHz Technologie
- 14 verschiedene Schneidelektroden für extrafeine, gewebeschonende und drucklose Schnitte
- Reduziert Blutungen und schafft glattere Wundränder
- Schnelle, schmerzarme Wundheilung



Artikel-Nummer 452459  
2.999 CHF\*

## VALO™ X

Mit der VALO X wurde das Konzept der Polymerisationsleuchte neu gedacht. Ihr vereinfachtes Design ermöglicht die Aktivierung mit nur einer Taste, und dank des Beschleunigungssensors können die Anwender durch schnelle Bewegung der Leuchte zwischen dem Leistungs- und dem Diagnosemodus wechseln.

- 12 Breitband-LEDs mit extrem hoher Lichtenergie härten alle Dentalmaterialien aus
- Der gebündelte Lichtstrahl bewirkt eine gleichbleibende, gleichmässige Leistung
- Polymerisations-Modi Standard und Xtra-Power
- Extrem haltbare Bauweise: Die einteilige Konstruktion besteht aus Aluminium für die Luftfahrttechnik und ermöglicht ein herausragendes Thermomanagement
- Vereinfachte Benutzeroberfläche mit Diagnose- und Polymerisationsmodi
- Schlankes einteiliges Design und ergonomische Form
- Die zweite Polymerisationstaste auf der Unterseite ermöglicht eine intuitive Bedienung
- Im Kit sind fünf zusätzliche Linsen für Diagnose und Polymerisation enthalten
- Leuchte kann mit oder ohne Kabel verwendet werden
- Netzspannungen von 100 bis 240 Volt

# Hager & Werken



Artikler Nummer 452400  
1.399 CHF\*

## HF-Surg Bipolar

HF-Chirurgiegerät

- Ermöglicht alle Behandlungsarten: Schneiden, Schneiden mit Koagulation zur Blutstillung, Koagulation, Koagulation impulsweise zum schonenden Verschweissen kleiner Gewebeteile
- Anschlussmöglichkeit für eine Bipolar-Pinzette\*\* (empfohlen)

\*\* Nicht beim Gerätekauf enthalten, weitere Pinzetten auf Anfrage

# Ultradent Products







Die neuen Prophylaxe Soft Pulver entfernen mit einer durchschnittlichen Partikelgrösse 55 µm sanft und effektiv supragingivalen Biofilm und Verfärbungen von der Zahnoberfläche.

Ein einfaches Drücken der Prophy- oder Perio-Taste auf dem Touchscreen genügt, um während der Behandlung zwischen supra- und subgingivalem Air-Polishing zu wechseln.

mectrons neue Prophylaxe Soft Pulver

## Das perfekte Zusammenspiel von Komfort und Wirksamkeit

**Die ideale Prophylaxe-Behandlung ist sanft zu Zahn und Zahnfleisch und entfernt dennoch kraftvoll Biofilm und Verfärbungen. Die neuen Prophylaxe Soft Pulver von mectron in Kombination mit seinem Allrounder combi touch ermöglichen dies in einem perfekten Zusammenspiel von Komfort und Wirksamkeit.**

Der Markt für Prophylaxe-Pulver ist gross und undurchsichtig. Mit der Entscheidung für die neuen Prophylaxe-Pulver von mectron treffen Behandelnde eine sehr gute Wahl: Denn hiermit entscheiden sie sich für bewährte Qualität, auf die sie sich verlassen können. Die beiden Pulver PROPHYLAXIS POWDER SOFT™ und PROPHYLAXIS POWDER SOFT™ entfernen mit einer durchschnittlichen Partikelgrösse von 55 µm sanft und effektiv supragingivalen Biofilm und Verfärbungen von der Zahnoberfläche. Damit sind sie perfekt dafür geeignet, Verfärbungen durch Tabak, Wein, Tee und andere Farbstoffe zu lösen, Fissuren und Kavitäten zu reinigen und bei der Behandlung von Patientinnen und Patienten zum Einsatz zu kommen.

Beide Pulver basieren auf biokompatiblen Natriumbikarbonat und sind in zwei Geschmacksrichtungen erhältlich: Lemon und Minze. Gemeinsam mit dem bewährten PROPHYLAXIS POWDER SENSITIVE+ auf Glycin-Basis, das mit seiner durchschnittlichen Partikelgrösse von 25 µm bei der subgingivalen Reinigung verwendet wird, hält mectron eine umfassende Pulverfamilie bereit, die für jede Indikation beste Behandlungsergebnisse garantiert.

### Ein Gerät für alles

In Kombination mit mectrons Alleskönner combi touch gelingt das perfekte Zusammenspiel von Komfort und Wirksamkeit. Das combi touch vereint Ultraschalleinheit und Pulverstrahlge-

rät und ermöglicht auf diese Weise eine umfassende Prophylaxe-Behandlung mit nur einem Gerät: Von der supra- und subgingivalen Konkrement-Entfernung über eine schonende Entfernung von Verfärbungen und Biofilm mit dem Pulverstrahl bis hin zur Implantat-Reinigung. Für das combi touch sind insgesamt drei verschiedene, extra schlanke und hochergonomische Pulverstrahl-Handstücke erhältlich: das 120°, 90°- und das PERIO-Handstück. Damit hat der Behandelnde immer den besten Zugang, denn die abgewinkelten Handstücke eignen sich für den supra- und subgingivalen Einsatz in Parodontaltaschen bis zu fünf Millimetern Tiefe. Jedes Handstück wird einfach mit einem Klick befestigt und ist dank eines speziellen Sicherheitssystems sicher fixiert.

Dank der Nachfüllfunktion sind die verwendeten Prophylaxe-Pulver in den Kammern leicht herausnehmbar. Das macht die flexible Verwendung

von supragingivalem (PROPHYLAXIS POWDER SOFT™ und PROPHYLAXIS POWDER SOFT™) und subgingivalem Pulver (PROPHYLAXIS POWDER SENSITIVE+) ganz einfach. Beim Wechsel muss das Gerät nicht ausgeschaltet werden. Das LED-Ultraschallhandstück des combi touch mit zirkulärem Licht und seinen nur 55 Gramm ist ein echtes Leichtgewicht. So liegt es, leicht wie eine Feder, ganz angenehm in der Hand des Behandelnden. Zusätzlich stehen für das federleichte Handstück mehr als 30 Ultraschall-Einsätze für eine breite Vielfalt an Therapieoptionen zur Verfügung – für die Scaling, parodontologische, endodontologische und restaurative Versorgung. mectrons einzigartiger SOFT MODE für eine schmerzlose Behandlung erlaubt auch beim combi touch zusätzlichen Komfort für Patienten und Anwender. Denn er reduziert die Amplitude der Ultraschallschwingungen und arbeitet sowohl sanft als auch kraftvoll.

### Service, der seinesgleichen sucht

Praxen und Behandelnde profitieren beim Kauf der hochwertigen mectron-Produkte von einer persönlichen Betreuung vor Ort durch den mectron-Aussendienst, der als kompetenter Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung steht. Absolut serviceorientiert ist auch mectrons „Ausfallschutz-Garantie“: Sobald es zu der kleinsten Beeinträchtigung in der Anwendung eines Produktes kommt, stellt das mectron-Team den Nutzerinnen und Nutzern innerhalb von 24 Stunden ein Ersatzgerät zur Verfügung. Dieser Service ist während der Garantiezeit sogar kostenfrei. Es ist auch möglich, alle Geräte kostenfrei und unverbindlich zu testen. „Try-for-free“ gehört zum guten Service des Unternehmens.

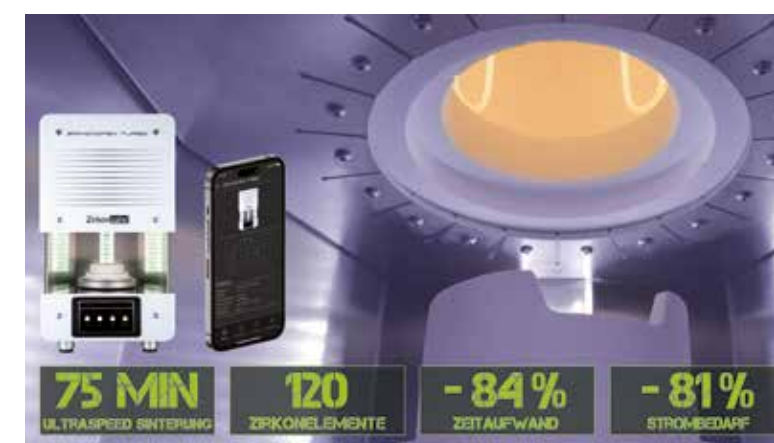
<https://shop.mectron.ch/>

Zirkonofen Turbo

## Geschwindigkeit jenseits jeder Erwartung

**Durch die bewährte Brenntechnologie und Aufheizraten von bis zu 150 °C/min kann mit dem Zirkonofen Turbo ein zeit- und energiesparendes Sintern erzielt werden.**

Kleinere Zirkonstrukturen können so ab 75 Minuten gesintert werden. Mit dem Ultraspeed Programm ergibt sich eine Zeitersparnis von 84 % und eine Senkung des Stromverbrauchs um 81 %, im Vergleich zum Standardprogramm. Zusätzlich zu den bereits installierten Sinterprogrammen für Zirkonzahn Zircon, kann der Nutzer individuelle Sinterprogramme direkt am Touchdisplay des Ofens sowie über die mobile Zirkonzahn.App einfach und schnell erstellen. Ausserdem



Durch das grosse Brennkammervolumen von 0,9 l können beim Zirkonofen Turbo bis zu 120 Einzelemente oder bis zu drei zirkuläre Brücken zeitgleich gesintert werden.

lässt sich über die Zirkonzahn.App der Zirkonofen Turbo aus der Ferne überwachen. Bei bestehender Internetverbindung können Updates direkt am Ofen vom Benutzer selbst heruntergeladen und installiert werden, um stets die neuesten Funktionen und

Sinterprogramme zu erhalten. Die Brennkammer garantiert durch ihre runde Form eine optimale Wärmeverteilung und somit ein gleichmässiges Sinterergebnis aller Zirkonelemente.

[www.zirkonzahn.com](http://www.zirkonzahn.com)



Mit dem integrierten Apex Locator und der präzisen Steuerung bietet der X-Smart Pro+ Sicherheit für jeden Wurzelkanal.



Dentsply Sirona als Partner für Feilen

## X-Smart Pro+ Endo-Motor mit integriertem Apex Locator

**Dentsply Sirona stellt den X-Smart Pro+, einen neuen Endodontiemotor mit integriertem Apex Locator, vor. Der leistungsstarke tragbare Motor X-Smart Pro+ wurde entwickelt, um die Leistung der endodontischen Feilensysteme von Dentsply Sirona und VDW zu optimieren. Der X-Smart Pro+ Motor wird schliesslich die Motoren Smart Plus und VDW.Gold ersetzen und ist seit September 2023 in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhältlich.**

Mit der Einführung des neuen X-Smart Pro+ baut Dentsply Sirona auf 150 Jahren Erfahrung in der Endodontie auf und gibt Zahnärzten die Möglichkeit, ihre Patienten exzellent zu behandeln.

- Reziproke Feilensysteme WaveOne Gold und die Reciproc Familie: X-Smart Pro+ bietet eine echte und fein abgestimmte reziproke Bewegung mit präziser Angulation, Beschleunigung und Geschwindigkeit für Einfachheit, Sicherheit und exzellente Ergebnisse.
- Feilensysteme mit kontinuierlicher Rotation: X-Smart Pro+ liefert massgeschneiderte Drehmomente für eine hervorragende Leistung der ProTaper Ultimate und VDW.ROTATE Feilen bei einer Vielzahl von Anatomien.
- TruNatomy: X-Smart Pro+ stellt eine konstante, stabile Geschwindigkeitskontrolle bei niedrigem Drehmoment sicher, um die Verfahrenskontrolle zu verbessern und die Erhaltung des strukturellen Dentins zu unterstützen.

### Reaktionsschnelle Steuerung und effiziente Präzision

Im Gegensatz zur periodischen Rückführung bei Bürsten- und sensorbasierter Motorsteuerung verfügt X-Smart® Pro+ über ein patentiertes, sensorloses System für 360°-Drehzahl- und Drehmomentrückmeldung, das schnellere Reaktionszeiten für stabile Einstellungen der Feilen ermöglicht. Dadurch erreicht X-Smart® Pro+ bei reziproker und kontinuierlicher rotierender Bewegung den Apex schneller [1]. Die stabile Feilenkontrolle sorgt für eine hervorragende Aufbereitung, wobei der Motor sowohl im rotierenden als auch im reziproken Modus eine exzellente Leistung liefert – mit bis zu 7,5 Ncm und 3.000 U/min. Die Dynamic Accuracy™-Technologie ermöglicht die direkte Längenbestimmung bei der aktiven Aufbereitung mit der automatischen Auto-Reverse Funktion, um die Feile auf dem gewünschten Ziel zu halten. Bei der Längenmessung während der Aufbereitung wird die gleiche Genauigkeit erreicht wie bei einer herkömm-

lichen manuellen Messmethode mit der Handfeile [2].

Der Motor ist mit einer ausreichenden Akkuleistung ausgestattet, um während eines durchschnittlichen Praxistags die endodontische Behandlung von Patienten zu unterstützen.

### Ein weiterer Schritt zu einem stärker integrierten Angebot

X-Smart Pro+ ist das erste Gerät der Dentsply Sirona-Endodontie-Reihe, welches der natürliche Nachfolger von sowohl VDW als auch Maillefer-Geräten ist. Die Synergien zwischen den beiden Marken werden auch in Zukunft genutzt, indem VDW schrittweise das Endodontie-Angebot von Dentsply Sirona integriert, wie es bei Maillefer in der Vergangenheit der Fall war. Mit der Unterstützung von Maillefer und VDW kombiniert Dentsply Sirona die endodontische Kompetenz zweier vertrauenswürdiger und namhafter Marken, so dass Zahnärzte ihre endodontische Leistungsprofil weiter verbessern können.

[www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)

\*Aufgrund der unterschiedlichen Zulassungs- und Registrierungszeiten sind nicht alle Technologien und Produkte sofort in allen Ländern verfügbar.

[1] Interne Daten, auf Anfrage erhältlich unter [consumables-data-requests@dentsplysirona.com](mailto:consumables-data-requests@dentsplysirona.com)

[2] Abweichung bei weniger als 1%, für mehr Informationen: [consumables-data-requests@dentsplysirona.com](mailto:consumables-data-requests@dentsplysirona.com)



Wirksamer Schutz gegen Zahlungsausfälle:  
Schliessen Sie die Lücken mit  
**Dental, dem Servicepaket der Ärztekasse.**

- ✓ Deutlich bessere Zahlungsmoral
- ✓ Administrative Entlastung
- ✓ Mehr Zeit für Patientinnen und Patienten



[www.aerztekasse.ch/leistungserbringer/zahnarztpraxis](http://www.aerztekasse.ch/leistungserbringer/zahnarztpraxis)





Auch in den Diensten der Schweizer Zahnärzte

# Effiziente Praxisorganisation dank der Ärztekasse

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Werte spielen gerade in der Medizin eine wichtige Rolle. Entsprechend handelt die Ärztekasse im Sinne ihrer Genossenschaftler und stimmt ihr Angebot laufend auf die Bedürfnisse der Kunden respektive Mitglieder ab. Unter diesen sind auch immer mehr Zahnärzte.**

Genau wie jede Zahnarztpraxis muss und will auch die Ärztekasse Genossenschaft Einnahmen erwirtschaften, und sie tut dies, indem sie den Behandlern im administrativen Bereich den Rücken freihält, sodass sie sich auf ihre medizinische Kernkompetenzen konzentrieren können. Und gleich wie viele Zahnärzte, für die das Wohl ihrer Patienten oberste Priorität hat, orientiert sich die Ärztekasse Genossenschaft nicht an Gewinnoptimierung, sondern an Werten, die sich an ihren Mitgliedern orientieren. Werte, die bei der Gründung der Genossenschaft vor knapp 60 Jahren die Grundlagen bildeten und die heute mehr denn je inmitten einer sich immer schneller drehenden Welt nichts an ihrer Bedeutung verloren haben – ganz im Gegenteil!

## Entlastung von Zahnärzten und Praxishilfen

Mediziner, Therapeuten oder Zahnärzte sind genügend damit beschäftigt, sich um ihre Patienten zu kümmern, erstes Ziel der Ärztekasse Genossenschaft ist daher die Entlastung ihrer Mitglieder vom Papierkram, wie man es in der Umgangssprache so schön

nennt. Dies bedeutet unter anderem, dass die Mitarbeitenden der Ärztekasse ein offenes Ohr für Anfragen und Anliegen haben und diese umgehend und kompetent erledigen. Der Kundenservice funktioniert dabei wie ein Concierge in einem 5-Sterne-Hotel, der jede noch so unterschiedliche Petition entgegennimmt, um diese dann intern an den richtigen Ansprechpartner weiterzuleiten. «Einen Moment, ich verbinde Sie gleich weiter ...», gefolgt von einer musikalischen Warteschleife gibt es bei der Ärztekasse Genossenschaft nicht. Auf diese Weise geht keine wertvolle Zeit verloren, ein Rückruf mit den entsprechenden Informationen erfolgt so schnell wie möglich.

Die Auslagerung der administrativen Aufgaben führen nicht nur zu

einer Entlastung, sie sichern auch den reibungslosen Praxisbetrieb bei Fluktuationen und Stellenwechseln. Kenntnis und Wissen gehen nicht verloren, wenn Mitarbeitende die Zahnarztpraxis verlassen, neues Personal kann einfacher und schneller eingearbeitet werden. Im Sinne der Entlastung bietet die Ärztekasse Genossenschaft daher auch ein entsprechendes Schulungsangebot an.

## Optimierung des Praxisbetriebes

Je besser eine Zahnarztpraxis organisiert ist, umso reibungsloser funktioniert der Arbeitsalltag, was wiederum einen direkten Einfluss auf die Teamperformance hat. Die Zusammenarbeit mit der Ärztekasse Genossenschaft vereinfacht die Aufbau- und Ablauforganisation nicht nur, sie macht diese auch fit für die Zukunft. Tatsache ist, dass die Ansprüche an die Verwaltung einer Praxis immer komplexer und anspruchsvoller werden, bestes Beispiel dafür ist das revidierte Datenschutzgesetz, das seit dem 1. September dieses Jahres in Kraft ist.

Daher ist das Antizipieren zukünftiger Entwicklungen im Gesundheitswesen besonders wichtig, aber auch nicht ganz einfach, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen ebenfalls nicht. Als standeseigene Genossenschaft, die seit 59 Jahren schweizweit tätig ist, ist die Ärztekasse in zahlreichen Verbänden und Gremien vertreten und verfügt über ein exzellentes Beziehungsnetzwerk. Dies kommt wiederum den Kunden respektive den



*Alles aus einer Hand: Die Ärztekasse bietet perfekt aufeinander abgestimmte Dienstleistungen für den effizienten administrativen Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis.*

Mitgliedern zugute, erhalten diese laufend die neusten Brancheninformationen und werden bereits im Vorfeld über Entwicklungen oder gesetzliche Änderungen orientiert. Somit wird, um ein Wortspiel zu verwenden, eine unternehmerische respektive organisatorische «Prävention» angeboten, die dafür sorgt, dass der Praxisbetrieb auch in Zukunft optimal läuft.

## Ertrag sichern durch konsequentes Debitorenmanagement

Gleich wie bei jedem anderen KMU (Kleines und mittleres Unternehmen) ist auch in einer Zahnarztpraxis der Cashflow alles entscheidend, gilt es doch den monatlichen Forderungen pünktlich zu entsprechen. Es müssen Löhne bezahlt, Betriebskosten beglichen und Investitionen in Behandlungseinheiten oder anderen Gerätschaften amortisiert werden. Verspätete respektive ausstehende Rechnungen können zu finanziellen Engpässen führen, weshalb sich die Ärztekasse auch in diesem Bereich als Partnerin der Zahnärzte versteht. So umfasst das Debitorenmanagement der standeseigenen Genossenschaft

das volle Paket – von der Rechnungsstellung über das Mahnwesen bis zum Inkasso, wobei die Erfahrung gezeigt hat, dass Rechnungen, die von der Ärztekasse verschickt werden, schneller beglichen werden als jene, die von der Zahnarztpraxis direkt kommen. Um diesen Cashflow zusätzlich abzusichern, wird ein exklusives Vorfinanzierungspaket angeboten, bei welchem die Ärztekasse die offenen Rechnungen umgehend vorfinanziert und sich danach um die Begleichung dieser durch die Patienten kümmert.

## Sicherheit im doppelten Sinne

Die Ärztekasse will seinen Mitgliedern nicht nur entlasten, sondern auch Sicherheit bieten, und zwar im mehrfachen Sinne. Aktuelles Thema ist der Datenschutz im Gesundheitswesen, das Dental Journal Schweiz berichtete in der vergangenen Ausgabe bereits über das revidierte Datenschutzgesetz (DSG). Dabei wird oft vergessen, dass die EDV in der Praxis in der Verantwortung des Praxisinhabers liegt. Stürzt ein Computer ab und gehen Patientendaten verloren, so kann dies drastische Konsequenzen haben, ebenso wie wenn

medizinische Daten nicht 100 Prozent verschlüsselt und sicher übermittelt werden. Die IT-Spezialisten der Ärztekasse unterstützen die Zahnärztinnen und Zahnärzten dabei.

Fehler im Büro- und Praxisalltag zu vermeiden, ist ein weiterer Sicherheitsaspekt. Mit dem Ziel, problemlos und selbstsicher die administrativen Aufgaben zu meistern, bietet die Ärztekasse daher ihren Kunden eine proaktive Betreuung etwa durch Einführungen, Praxisbegleitungen oder Refresher-Schulungen an. Und gleich wie für die Patienten vertrauensvolle Ansprechpersonen innerhalb der Zahnarztpraxis wichtig, wenn nicht sogar entscheidend sind, so versteht sich die Ärztekasse als Partnerin, die immer ein offenes Ohr für seine Genossenschaftsmitglieder hat. Das klingt nicht nur schön, sondern wird unter anderem dadurch gelebt, dass man immer einen Ansprechpartner hat und dieser dank der zehn Niederlassungen in allen Sprachregionen der Schweiz ganz in der Nähe ist und jederzeit in der Praxis vorbeikommen kann.

## Ärztelasse Genossenschaft

In der Luberzen 1  
8902 Urdorf  
Telefon +41 44 436 17 74  
marketing@aerztelasse.ch  
www.aerztelasse.ch

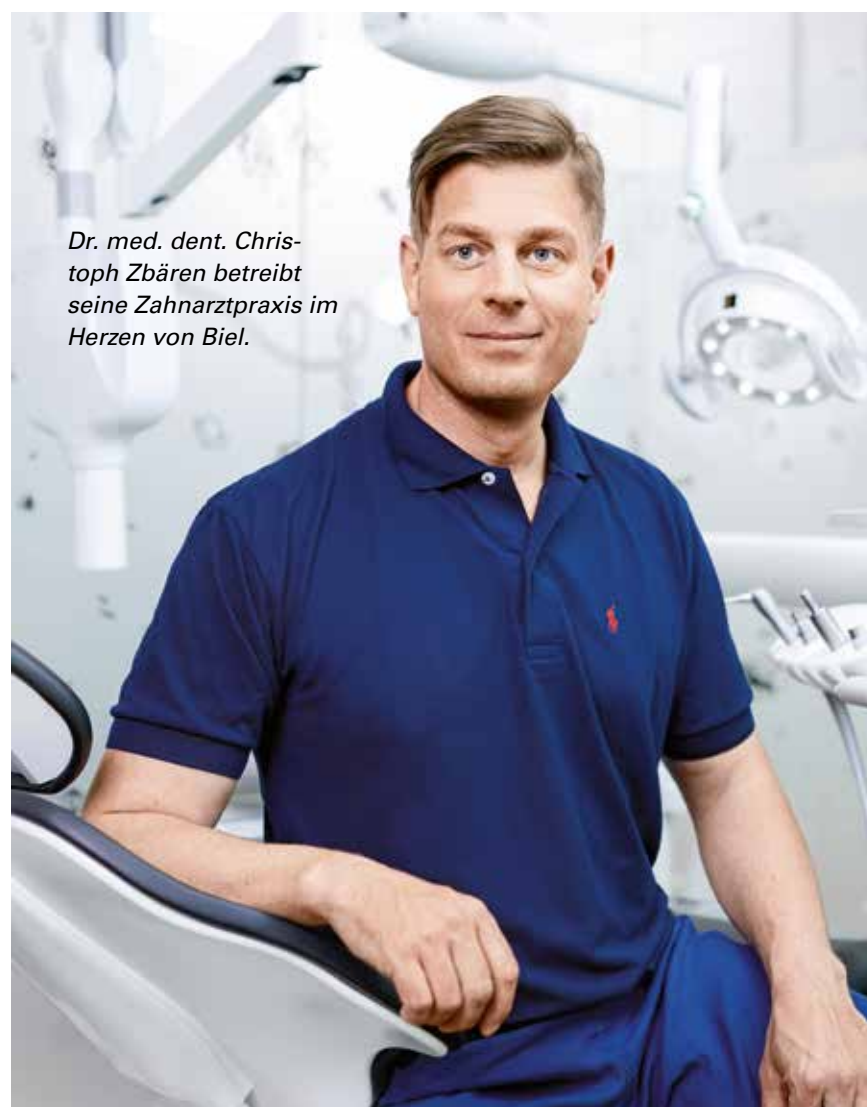


Mikrotechnologie und Ergonomie von Bien-Air

# Nova-Winkelstücke bewähren sich im Praxisalltag

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Immer mehr Zahnärzte vertrauen auf «Nova» aus dem Hause Bien-Air. Einer der Ersten, der Nova in seiner Praxis eingesetzt hat, ist Dr. med. dent. Christoph Zbären in Biel.**



*Dr. med. dent. Christoph Zbären betreibt seine Zahnarztpraxis im Herzen von Biel.*

Seit etwas über zehn Jahren betreibt Christoph Zbären im Zentrum von Biel seine eigene Zahnarztpraxis mit sechs Behandlungseinheiten und einer Praxis-OP, seine Behandlungsschwerpunkte sind die Kronen-Brückenprothetik, die Parodontologie, die Ästhetische Zahnheilkunde sowie die Implantologie. «Quasi meine zahnärztlichen Hobbys.», nennt Christoph Zbären diese Disziplinen im Gespräch mit dem dental journal Schweiz und ergänzt: «Ich mag technisch anspruchsvolles und abwechslungsreiches arbeiten am Patienten, mit dem Team, von der Diagnose bis zur Therapie mit anschließender Langzeitbegleitung im Rahmen regelmässiger prophylaktischer Sitzungen.»

## Kompetenter und kritischer Nachbar und Anwender

Obwohl Dr. Zbären 2005 sein Staatsexamen an der Uni Bern gemacht, 2009 seine Dissertation an der Uni Zürich abgeliefert und während dieser Zeit bei den Dres Gaberthüel und Grunder in Zollikon gearbeitet hat, hat er die Dentalprodukte aus Biel erst weit weg von zu Hause, während seines Aufenthaltes als Ass. Adj. Professor an der University of Pennsylvania (2010 – 2012), wirklich kennengelernt. Heute weiss er über Bien-Air bestens Bescheid und war, sozusagen nicht nur als Nachbar, sondern auch als kritischer Zahnarzt bei den ersten Field Tests der neuen Produktlinie involviert.

### Herr Dr. Zbären, was waren ihre ersten Eindrücke und Erkenntnisse mit dem neue Nova-Winkelstücken?

Ich war von Anfang an beeindruckt vom neuen Design, es ist super schlank, trotzdem handlich und agil. Der kleine Kopf mit dem starken Licht und den clever angebrachten Spraydüsen ermöglichen eine extrem gute Übersicht. Zusammen mit dem Mikromotor bildet das Nova Winkelstück eine powervolle und trotzdem sehr leichte Kombi.

### Welche Erfahrungen haben Sie in der Zwischenzeit als Nova-Erstanwender sammeln können?



## Innovationen der Nova-Winkelstücke

Die neue Winkelstück-Linie mit kleinerem Kopf und einteiligem, schmalen Handgriff vergrössert unter anderem das Sichtfeld und erleichtert den Zugang selbst zu den hintersten Teilen der Mundhöhle. Der Fokus bei Nova lag aber auch auf der Minimierung der Nachteile eines klassischen Winkelstücks wie etwa die Erhöhung des Verwendungskomforts durch die Reduzierung von Vibrationen oder die Minderung des Geräuschpegels. Die Herstellung aus rostfreiem Stahl, das zweimal leichter als Messing ist, macht es zudem zum leichtesten Winkelstück der gesamten Bien-Air Produktreihe. Auch die Ergonomie wurde bei diesen Produkten verbessert, weshalb auch das Handgelenk weniger beansprucht wird.

Nun, ich möchte schlicht auf diese Serie nicht mehr verzichten müssen. Der einteilige Handgriff erweist sich in vielerlei Hinsicht als sehr praktikabel. Weniger Vibrationen, besseres Gefühl bei der Desinfektion, dem Unterhalt und der Sterilisation, und somit weniger anfällig und sehr zuverlässig im Unterhalt

### Wie wichtig ist etwa die Leichtigkeit? Spürt man diese im Praxisalltag wirklich?

Wie schon erwähnt, die Nova-Serie ist sehr schlank und liegt extrem gut in der Hand. Ehrlich zugegeben, ich war da am Anfang etwas skeptisch, heute sehe ich gerade das geringe Gewicht als einen riesigen Vorteil.

### Und wie sieht es mit der verbesserten Stossfähigkeit aus?

Nach gut einem Jahr im Gebrauch gibt es an den Nova-Winkelstücken kaum Gebrauchsspuren. Mir gefällt die neue Oberfläche optisch und sie überzeugt im Handling und eben auch im Sterilisationsprozess, wo sie sich

als sehr widerstandsfähig erweist.

### Minimiert der Schutzmechanismus «Sealed Head» den Saugeffekt von Flüssigkeiten in den Instrumentenkopf wirklich?

In erster Linie gibt mir das ein gutes Gefühl, denn wir schalten damit eine weitere Möglichkeit von Kontamination aus. Ich glaube, dies wird sich auch auf die Langlebigkeit der Einheiten positiv auswirken.

### Welche Erfahrungen haben Sie mit der patentierten Erhitzungsbegrenzungstechnologie «Cool Touch+» gemacht?

Der Druckknopf ist vor allem sehr angenehm in der Bedienung. Leitet man Wärme gezielt ab, ist das bei heiklen Techniken sicher vorteilhaft.

### Sie sind leidenschaftlicher Bergsteiger und Segler. Gibt es Dinge, die Sie aus diesen Sportarten in den Beruf als Zahnarzt rüber nehmen können?

In erster Linie sollte man auch im Job Spass haben! Und es gilt seine Grenzen gut zu kennen, gut vorbereitet zu sein und immer einen Plan B im Hinterkopf bereitzuhalten. Somit ist man in der Natur wie auch am Patienten gut vorbereitet und hat das nötige

Wissen auch mal sehr rasch entscheiden zu können. Gutes Material gibt einem mehr Sicherheit und erleichtert häufig das Vorhaben, allerdings sollte auf zu viel drum herum verzichtet werden. Mein Motto, im Sport wie in der Zahnmedizin, lautet «Ich brauche nur was wirklich nötig ist, dafür will ich das Beste.»

[www.bienair.com](http://www.bienair.com)

**TRY**  
FOR FREE

## Kostenlos Ausprobieren

Wer das neue Nova-Winkelstück ganz in Ruhe in seiner Praxis während 7 Tagen ausprobieren möchte, für den bietet Bien-Air ein spezielles Testprogramm an.

Mehr Infos unter der Telefonnummer 032 344 64 25 oder über die Website [www.bienair.com](http://www.bienair.com)



Exklusivreportage aus Zürich

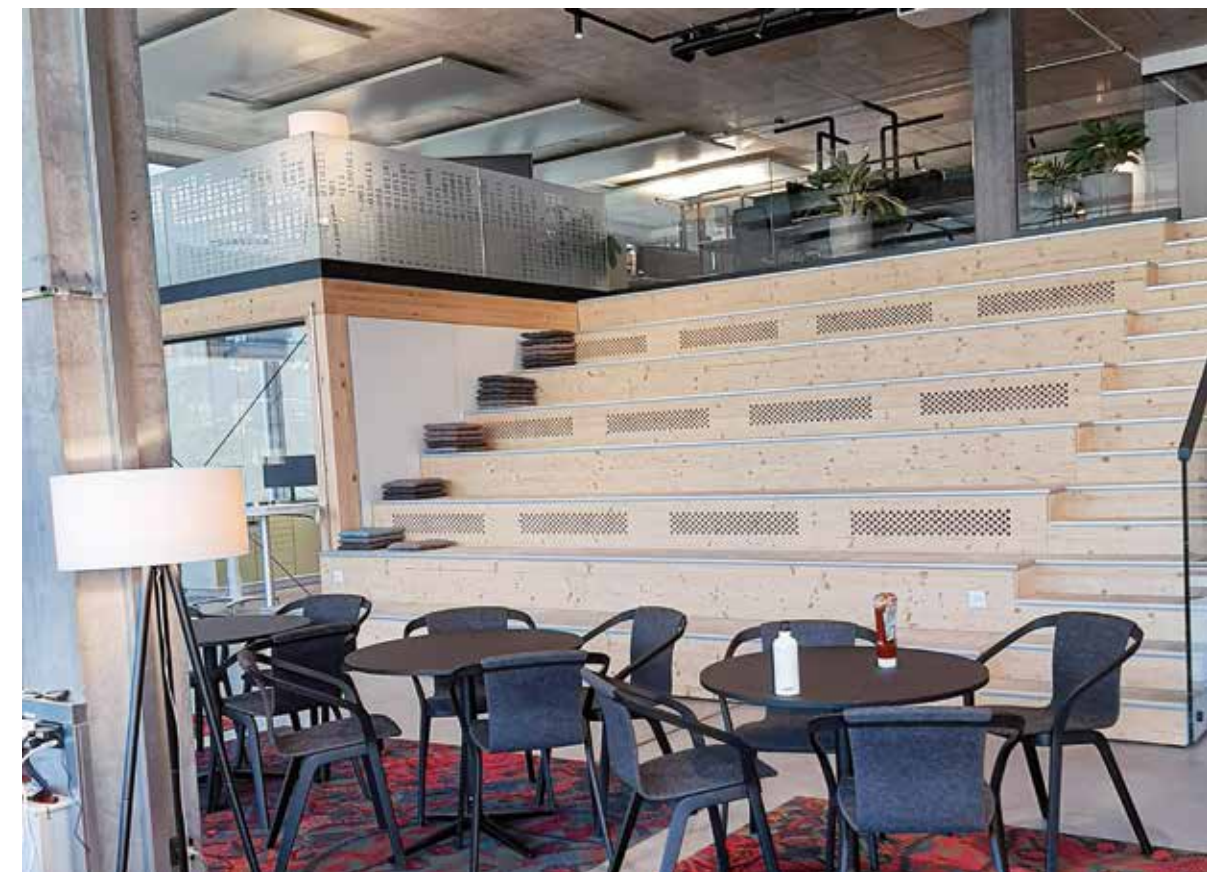
# «DS Core ist für uns die Zukunft!»

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**In Zürich-Albisrieden konzentriert Dentsply Sirona ihre weltweite Forschung in der digitalen Zahnmedizin, das Dental Journal Schweiz besuchte das Entwicklungszentrum und unterhielt sich mit dem Innovationsverantwortlichen Oliver Schmid.**



Wohlfühlambiente bei Dentsply Sirona in Zürich-Albisrieden.



Die grosse Sitztreppe ist ideal für kreative Meetings wie auch für die internen und externen Veranstaltungen, die in den Räumlichkeiten des Entwicklungszentrums durchgeführt werden.

„Siemens“ lautet ganz offiziell die Tramhaltestelle der Zürcher Verkehrsbetriebe, welche genau gegenüber dem modernen Bürogebäude liegt, in welchem das digitale Entwicklungszentrum von Dentsply Sirona untergebracht ist. Zufall oder Omen? Schliesslich ist Sirona einst aus dem deutschen Technologieunternehmen hervorgegangen, bevor 2015 Dentsply Sirona entstanden ist. Vergangenheit und Zukunft so nahe beieinander! Betritt man die Räumlichkeiten des Dentalunternehmens, so weiss man im ersten Moment nicht, ob man sich in einem Einrichtungshaus, in einer coolen Hotelloobby, in einem trendigen Co-Working Space oder in einer modernen Zahnarztpraxis befindet. Tatsächlich handelt es sich beim Entwicklungszentrum von Dentsply Sirona um etwas ganz Besonderes und Einmaliges.

Im Herbst 2021 eingeweiht, sind in diesem Entwicklungszentrum rund 70 Mitarbeitende tätig, die sich allesamt mit der Zukunft der Digitalisierung in der Zahnmedizin beschäftigen. «Zürich ist aufgrund der Universitäten respektive der ETH sowie der Nähe zu

Google, welche hier die grösste Niederlassung ausserhalb der USA hat und gleichzeitig unser Partner ist, der ideale Standort für Dentsply Sirona», sagt Oliver Schmid, der seit Anfang an mit dabei ist und als «Global Head of Business Innovation» die Geschicke dieses Innovationszentrums mitbestimmt. «Für uns war es wichtig, einen Standort zu haben, an welchem man losgelöst von bestimmten Strukturen das kreative Potential voll ausschöpfen und Lösungen in unser ganzes Portfolio, welches ja sehr gross ist, einarbeiten kann», erklärt Schmid dem Dental Journal Schweiz weiter und ergänzt: «In meinen Business Innovation-Team arbeiten wir an Konzepten und testen neue Ideen. Zum Teil handelt es sich um Dinge, von denen wir wissen, dass sie nicht sofort kommen werden, von denen wir aber heute schon wissen wollen, in welche Richtung es gehen könnte.»

## Die Zukunft ist schon da: DS Core

«Ein paar von uns arbeiten noch an bestehenden Lösungen wie etwa

die CEREC-Software, der Fokus am Standort hier ist jedoch die Cloud-Lösung», kommentiert Oliver Schmid und bestätigt: «DS Core ist für uns die Zukunft!» Dass Cloud-Lösungen unzählige Vorteile bieten, wissen alle, die zum Beispiel OneDrive von Microsoft verwenden, Dokumente auf Google Drive absichern oder ihre Fotos auf Dropbox abspeichern. Es gibt aber Solche, die der IT-Wolke im World Wide Web mit Skepsis gegenüberstehen, auch in der Zahnmedizin respektive in der Zahntechnik. «Es ist völlig in Ordnung, wenn jemand mit einer bestimmten Vorsicht das Thema angeht. Die zentrale Frage ist, ob die medizinischen Daten auf dem Computer oder dem Server, zu dem man selber schauen muss, sicherer ist als bei einem professionellen Anbieter der state-of-the-art Security gewährleisten kann», ist Schmid überzeugt. «Für mich viel interessanter ist die Frage, wie gross die Datenmenge einer Praxis sind und wie diese effizient im Praxisalltag genutzt werden kann.»

Auch in der Zahnmedizin und in der Zahntechnik nimmt die Menge der Daten, die erstellt, verarbeitet und

weitergeleitet werden, laufend zu, weshalb die Cloud mit ihren unendlichen Speicherkapazitäten immer wichtiger wird. Zudem sorgt sie im Hintergrund dafür, dass der digitale Workflow in der Zahnmedizin nicht nur bestens funktioniert, sondern sich laufend weiterentwickeln kann. «Der grosse Vorteil von DS Core besteht darin, dass sämtliche Aufnahmen respektive Daten, die in der Zahnarztpraxis erstellt werden, direkt auf die Cloud hochgeladen werden. Das heisst, man braucht keine Daten mehr zu verschicken, sondern hat vielmehr einen direkten Zugriff auf sämtliche Files oder Bilder», erklärt Oliver Schmid und führt weiter aus: «Die Person, die auf diese Daten zugreifen muss, muss sich bei DS Core lediglich registrieren und kann danach sämtliche Informationen direkt, online anschauen. Das Ganze ist einfacher und schneller.» Als cloudbasierte Lösung muss man sich bei DS Core keine Software runterladen und hat von überall Zugriff auf die abgespeicherten Daten. Dies funktioniert innerhalb der Zahnarztpraxis respektive von jeder Behandlungseinheit aus ebenso

wie auch in der Zusammenarbeit mit Partnern wie Fachzahnärzten, an die man zum Beispiel einen Implantologiepatienten überwiesen hat.

Oliver Schmid und seine Leute denken aber auch an die Zahntechniker, ansonsten hätten sie bei der Entwicklung von DS Core nicht auch die Labore im Fokus gehabt. «Die Interaktion zwischen Zahnarzt und Labor ist absolut wichtig, weshalb wir diesen einen kostenlosen Zugang auf unsere Cloud bieten. Früher, bei Connect Case Center, brauchten auch die Labore eine Lizenz, heute braucht es diese nicht mehr, man kann sich einfach online anmelden», erklärt Schmid die Haltung von Dentsply Sirona gegenüber den Zahntechnikern. «Dank DS Core kann es auch zu keinen Verwechslungen zwischen älteren und neueren Scans oder Aufnahmen kommen, da beide Seiten Online-Zugriff auf die gleichen Daten haben.»

## Immer am weitertüfteln und entwickeln

Ein weiterer Vorteil der cloudbasierten Lösungen besteht darin, dass man

als Verwender keine Aktualisierungen vornehmen muss, wie es etwa beim eigenen Computer der Fall ist. Und so wird im Entwicklungszentrum von Dentsply Sirona stets daran gearbeitet, DS Core zu optimieren. Das sogenannte «UX-Team» ist zum Beispiel laufend daran, das Design respektive

## Dentsply Sirona Schweiz – immer in der Nähe

Das umfangreiche Sortiment an Dentsply Sirona Produkten und Lösungen kann man überall in der Schweiz ausprobieren: in der eigenen Praxis resp. Labor sowie in den Showrooms in Baden-Dättwil, Bern, Genf sowie im Entwicklungszentrum in Zürich-Albisrieden. Das Experten-Team von Dentsply Sirona steht hierfür kompetent und lösungsorientiert zur Verfügung.

Tel. 056 483 30 40  
info.ch@dentsplysirona.com  
[www.dentsplysirona.com](http://www.dentsplysirona.com)





Innovationen können gleich vor Ort praxisnah ausprobiert werden.



Zwei vollständig funktionierende Behandlungseinheiten sind ebenfalls Teil des Entwicklungszentrums von Dentsply Sirona.

die Nutzererfahrung zu verbessern. Sind die Schriften wirklich gut lesbar? Kann man das intuitive Führungsmenü noch einfacher gestalten? Und, ganz besonders wichtig: Lassen sich die Neuerungen im Praxisalltag wirklich problemlos anwenden respektive nahtlos in die bestehende Hardware integrieren? Oliver Schmid erklärt sich: «Wir führen immer wieder Interviews mit Zahnärzten durch, die wir gar nicht kennen, sie uns aber auch

nicht. Bei diesen sogenannten "doppelten Blindtests" zeigen wir diesen ein neues Produkt und erklären aber auch, was es etwa kosten würde.»

Die Tüftler von Dentsply Sirona testen ihre neuen Ideen aber auch ganz praktisch und praxisnahe, und zwar vor Ort und direkt an den Geräten, selbst an Testpatienten. Aus diesem Grund ist im Entwicklungszentrum in Zürich eine vollständig funktionierende Zahnarztpraxis integriert. Diese be-

steht aus zwei Behandlungseinheiten und verschiedenen Labor- und Praxisgeräten wie etwa Schleif- und Fräseinheiten (CEREC Primemill) oder wie Intraoralscanner (Primescan Connect).

#### DS Core für eine verständlichere Patientenkommunikation

Praktische Vorteile bietet DS Core aber auch bei der Patientenkommunikation, einen Aspekt, den Oliver Schmid während des Treffens mit dem Dental Journal mehrmals hervorhebt. «Es gibt immer mehr Patienten, die mitbestimmen wollen. Wir haben ein Interview geführt, bei welchem der Patient gesagt hat, der Zahnarzt sei für ihn ein Dienstleister und dass er bei der Behandlung mitbestimmen will. Aus diesem Grund müssen wir den Zahnärzten die richtigen Tools und Möglichkeiten geben, um zu begründen, weshalb eine Therapie besser ist als eine andere. DS Core kann und soll daher mithelfen, sich als Zahnarzt respektive Praxis besser zu differenzieren.»

#### Kurzinterview mit Oliver Schmid

In den Räumlichkeiten des Entwicklungszentrums von Dentsply Sirona in Zürich beantwortet Oliver Schmid, Global Head of Business Innovation, Fragen des Dental Journal Schweiz.



# Take FIVE to match them all!



## Admira Fusion 5 – Einfach schneller. Einfach ästhetisch.

Mit nur 5 Cluster-Shades alle 16 VITA® classical Farben abdecken.

- Universell: Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Schnell: 10 Sekunden Lichtpolymerisation für alle Farben
- Exzellent biokompatibel: Keine klassischen Monomere
- Erstklassig: Mit Abstand niedrigster Schrumpfung (1,25 Vol.-%)



**VOCO**  
DIE DENTALISTEN

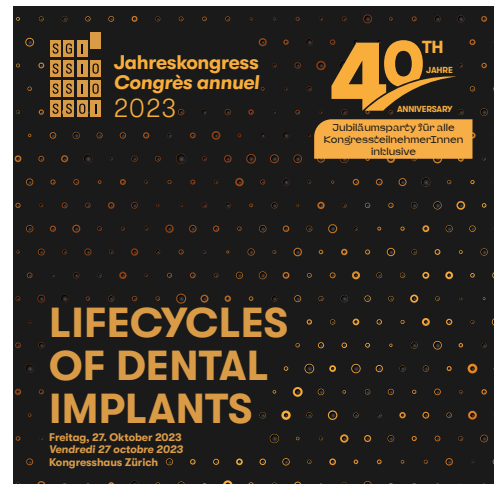




Der Vortragssaal war während des ganzen Tages gut besucht.



Angeregte Gespräche entstanden während den Pausen.



Der Event, der dieses Jahr unter dem Titel „Lifecycles of Dental Implants“ durchgeführt wurde, wurde von etwas über 220 Zahnärzten und Implantologen besucht.

Schweizerische Gesellschaft für orale Implantologie

## 40. Jahreskongress in Zürich

Ende Oktober kamen die Mitglieder der Schweizerische Gesellschaft für orale Implantologie (SGI) im Kongresshaus zu ihrer alljährlichen Versammlung zusammen. Der Event, der dieses Jahr unter dem Titel „Lifecycles of Dental Implants“ durchgeführt wurde, wurde von etwas über 220 Zahnärzten und Implantologen besucht.

Die Implantologie in der Schweiz ist eine riesige Erfolgsgeschichte, die Schweiz ist möglicherweise weltweit das Land mit den höchsten Inputs in der Implantologie. Es war eine enge Zusammenarbeit, eine Translation, zwischen der wissenschaftlichen und der wirtschaftlichen Seite. Darauf können wir unglaublich stolz sein!“, kommentiert Daniel Buser gegenüber dem Dental Journal Schweiz. Buser eröffnete denn auch den Jahreskongress mit einem Rück-

blick auf den Beginn der Implantologie vor vier Jahrzehnten, gleich danach fragte sich Gianni Salvi, wie es den alten Implantaten heute gehen würde. Acht weitere Referentinnen und Referenten bestritten den Kongressfreitag mit interessanten Vorträgen. So sprach Jan Derks über die Periimplantitis als Krankheit der Zukunft, die in Genf tätige Zahnärztin Malin Strading referierte über fixe und abnehmbare Lösungen, währenddem Tim Joda vom Universitären Zahnzentrum

Basel (UZB) auf die Frage einging, ob Implantate in der 4P-Medizin eine Zukunft haben.

Parallel dazu waren im Foyer diverse Unternehmen aus der Dentalindustrie- und -branche vertreten, Firmen wie Dentsply Sirona, Bien-Air, Dürr Dental, Häubi oder Straumann suchten das Gespräch mit den anwesenden Kongressteilnehmerinnen und -teilnehmern.

[www.sgi-ssio.ch](http://www.sgi-ssio.ch)

Kurzinterview mit Thomas Wagner

## «Die orale Implantologie hat sich zu einer gängigen Versorgungsmethode entwickelt.»

Von Daniel Izquierdo-Hänni

Am Rand des SGI-Kongresses in Zürich traf das dental journal schweiz am Stand von Straumann auf Thomas Wagner, Head of Marketing, Straumann Group Schweiz, und nutzte die Gelegenheit, ihm vier Fragen zu stellen.



Bestes Beispiel für das gute Verhältnis zwischen Industrie und Implantologie: Thomas Wagner von Straumann zusammen mit Prof. Daniel Buser.

SGI-Präsident Sven Mühlemann gibt in seinem Interview in dieser Ausgabe des Dental Journals Schweiz einen Rückblick auf die Geschichte der Implantologie und des Verbandes. Wie sehen Sie seitens der Firma Straumann die vergangenen drei, vier Jahrzehnte?

Wir blicken zurück auf eine einzigartige Entwicklung vom kleinen medizinisch-technischen KMU im Oberbaselbiet hin zur Weltmarke Straumann: stetiges Wachstum und Innovation, die rasant und mit grossen Schritten weitergehen. Wir feiern übrigens nächstes Jahr 70 Jahre Straumann. Das Unternehmen umfasst heute ein

breites Sortiment an internationalen Marken auf der ganzen Welt, wobei Straumann den Schweizer Wurzeln und den Werten von Qualität und Präzision immer treu geblieben ist. Dass wir diesen spannenden Weg auch mittels hervorragender Kooperationen wie mit der SGI gehen können, ist natürlich äusserst wertvoll.

Wie hat sich die orale Implantologie aus Ihrer Sicht entwickelt?

Ich bin mittlerweile über 30 Jahren im Bereich der oralen Implantologie tätig. Damals war dieser Bereich der Zahnmedizin noch relativ neu und nur sehr wenige haben Implantate in der Privatpraxis gesetzt. Es war, so wie Prof. Buser es eben in seinem Vortrag

beschrieben hat, der Übergang von der „Periode der Pioniere“ zur „Periode der grossen Durchbrüche“. Heute sind wir in der „Periode der Routineanwendung & des Finetunings“. Und natürlich in der „Digitalisierung“. Die orale Implantologie hat sich zu einer gängigen Versorgungsmethode entwickelt.

Wie definieren Sie das Verhältnis respektive die Zusammenarbeit mit der SGI?

Zur Schweizerischen Gesellschaft für Orale Implantologie haben wir ein sehr gutes Verhältnis. Neben dem jährlichen SGI-Jahreskongress, an welchem wir jeweils als Aussteller teilnehmen, sind wir auch Partner vom SGI-Curriculum, einer zweijährigen, modularen Weiterbildung in oraler Implantologie. Dies schon seit der ersten Durchführung 2016, aktuell läuft der vierte Durchgang.

Somit ist es selbstverständlich, dass Straumann auch an dieser Jubiläumsausgabe des SGI-Kongresses mit dabei ist...

Wie schon erwähnt, haben wir ein partnerschaftliches Verhältnis zur SGI. So liegt es auf der Hand, dass wir den Jahreskongress als Goldsponsor aktiv unterstützen und als Aussteller teilnehmen. Es ist eine gute Gelegenheit, uns mit Kunden ausserhalb der Praxis zu unterhalten sowie Neuheiten aus dem Hause Straumann zu präsentieren.

[www.straumann.com](http://www.straumann.com)



## Fallbericht

# Das kurze Implantat – funktioniert es wirklich?

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

**Die Einführung neuer Implantatmaterialien und -legierungen hat in den letzten Jahren zu einer immer extremeren Gestaltung der Implantate selbst geführt. Zum einen werden von den Herstellern trotz Reduktion des Implantatdurchmessers eine gleiche Performance sowie Implantatüberlebensraten versprochen, zum anderen werden von der Industrie immer häufiger kurze Implantate angeboten.**



Abb. 1: Panoramagramm bei Erstvorstellung mit ausgeprägter Periimplantitis im 4. Quadranten (März 2018)

Theoretisch bieten kurze Implantate dem Behandler und auch dem Patienten den Vorteil, dass schwierige vertikale Augmentation vermieden werden können und die Behandlungsdauer deutlich reduziert werden kann. Zudem ist von Seite der Patienten zwar die Bereitschaft und Akzeptanz gegenüber implantologischen Behandlungen gestiegen, jedoch zeigt sich im klinischen Alltag nach wie vor ein Vorherrschen von Zweifel und Furcht im Rahmen der Planung augmentativer Verfahren.

Nichtsdestotrotz muss der Implantologe durch den stattfindenden demographischen Wandel zukünftig mit veränderten Patientenbedingungen rechnen. Das Patientenalter nimmt stetig zu (2030 wird die Anzahl der Menschen über 60 Jahren im Vergleich zu 2000 verdoppelt sein), dementsprechend kommt es immer häufiger zu schweren Atrophien speziell im Unterkieferbereich. Als Folge nimmt das verfügbare Knochenangebot ab, Verfahren zur Knochenaugmentation werden komplizierter. Mit zunehmendem Alter nimmt die Knochenqualität ab, gleichzeitig steigt die Inzidenz für chronische Erkrankungen (Diabetes, Erkrankungen aus dem rheumatischen Formenkreis, Osteoporose, ...) sowie die Anzahl der Patienten die unter diversen, häufig kombinierten pharmakologischen Therapien stehen. All diese Faktoren nehmen Einfluss auf die Planung einer implantologischen Behandlung, die durch kurze

Implantate vereinfacht werden kann. Der vorliegende Fall beschreibt die erfolgreiche implantologische Rehabilitation einer Risikopatientin mittels Einsatz, unter anderem, eines kurzen Implantates.

## Der Fall

Im März 2018 wurde eine 64-jährige Patientin aufgrund von Beschwerden im Bereich des Unterkiefers rechts vorstellig. Die Patientin gab an, „ihre Zähne rechts unten wackeln“. Anamnestisch wurden von der Patientin ein insulinpflichtiger Diabetes mellitus 2, eine Osteoporose (medikamentös mittels Boniva 150mg/1x monatlich behandelt) sowie eine Antikoagulation mit Sintrom aufgrund einer koronaren Herzkrankheit (KHK) angegeben. Im durchgeführten Panoramagramm wurden eine ausgeprägte Periimplantitis eines ca. 20 Jahre zuvor eingesetzten Blattimplantates sowie eine parodontale Kompromittierung des in die Prothetik integrierten Zahnes 43 ersichtlich (Abb. 1). Nach Aufklärung der Patientin wurden das gesamte Implantat sowie der Eckzahn unter antibiotischer Abschirmung entfernt. Der Wundverschluss erfolgte aufgrund der laufenden Bisphosphonattherapie speicheldicht mittels bukkaler Lappenbildung. Die weitere Wundheilung erfolgte komplikationslos, so dass der Patientin nach 14 Tagen eine provisorische Teilprothese zum Ersatz der fehlenden Zähne übergeben werden



Abb. 2: DVT zur Implantatplanung, Prämolarbereich (Juni 2018)

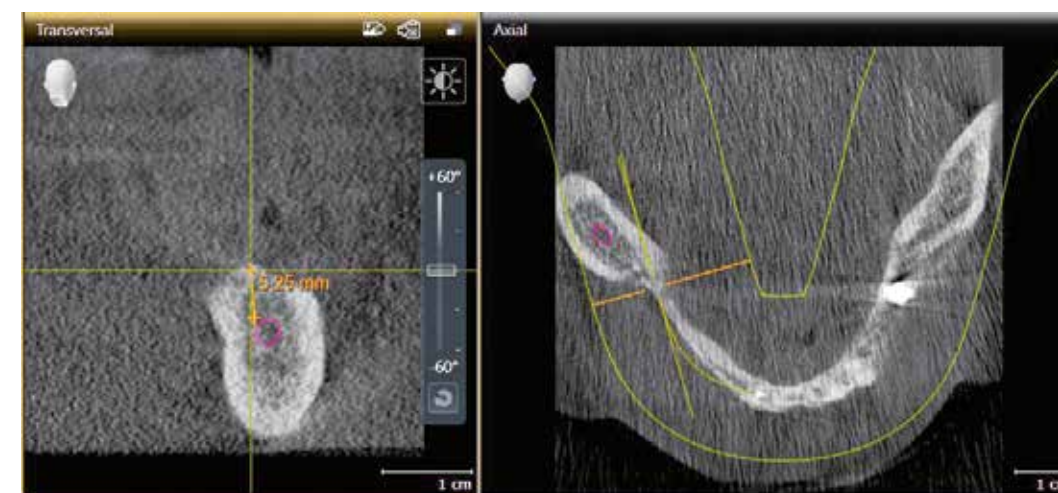


Abb. 3: DVT zur Implantatplanung, Molarenbereich (Juni 2018)

konnte. Leider wurde die abnehmbare Lösung von der Patientin nicht toleriert, weshalb 3 Monate postoperativ im Hinblick auf eine festsitzende dentale Rehabilitation eine DVT-Aufnahme durchgeführt wurde. In dieser Aufnahme zeigte sich eine horizontale Atrophie im Eckzahn-Prämolarbereich (Kieferkammbreite < 4mm, Abb. 2) sowie eine vertikale Atrophie im Bereich der ehemaligen Blattimplantates (Entfernung N. mandibularis < 5,5mm, Abb. 3). Gemeinsam mit der Patientin, für die nur eine festsitzende Lösung in Frage kam, wurden die 2 verfügbaren Möglichkeiten besprochen. Einerseits kam eine kombinierte horizontale/vertikale Augmentation mit anschließender Implantation nach 6-8 Monaten in Frage. Andererseits wurde eine Implantation in regio 43 und 44 mit gleichzeitiger bukkaler Augmentation sowie das Einsetzen eines kurzen Implantates in regio 46 besprochen. Aufgrund der vorherrschenden Risikofaktoren, insbesondere der laufenden Bisphosphonattherapie, fiel die Entscheidung auf die

zweite, weniger invasive Variante.

Im September 2018 wurde der besprochene Eingriff mit Einsetzen zweier Implantate in regio 43-44 (jeweils 3,3x10mm) sowie eines kurzen Implantates in regio 46 (4,1x4mm) durchgeführt. Im Eckzahn-Prämolarbereich wurde zusätzlich eine horizontale Augmentation mittels Eigenknochen und Knochenersatzmaterial sowie resorbierbarer Membran durchgeführt. Aus diesem Grund erfolgte der Wundverschluss für die Implantate 43 und 44 subgingival, während für das Implantat 46 mittels Gingivaformer eine transgingivale Einheilung gewählt wurde (Abb. 4). 4 Monate später (Jänner 2019) erfolgte nach röntgenologischer Kontrolle die Freilegung der mesialen Implantate, die Abdrucknahme und die Fertigstellung der prothetischen Restauration (Abb. 5). Im Zuge der Behandlungsplanung wurde mit der Patientin aufgrund der vorherrschenden Risikofaktoren ein engmaschiger Recall von 4-5 Monaten besprochen, den sie bisher auch einhielt. Abb. 6-7 zeigen die röntgeno-

logische und klinische Kontrolle mehr als 4 Jahre nach Implantation (September 2023) mit stabilen Knochen- und Weichgewebsverhältnissen.

## Diskussion

Die Verwendung kurzer Implantate unter 8mm stellt eine intensiv diskutierte Thematik dar. Durch die Reduktion der Implantatlänge kann häufig eine knöcherne vertikale Augmentation vermieden werden, die zudem im Unterkiefer als komplikationsreicher Eingriff angesehen werden kann. Stellt der Sinus-Lift im Oberkiefer mittlerweile eine Routinebehandlung dar, sind augmentative Massnahmen im Sinne einer Kieferkammerhöhung im Unterkiefer nach wie vor für viele Implantologen herausfordernd. Die anatomischen Verhältnisse führen meist zu Problemen in der Stabilisierung des Augmentats, dem speicheldichten Wundverschluss und der postoperativen Wundheilung. In einer aktuellen systematischen Übersichtsarbeit, in welcher der Erfolg augmentativer



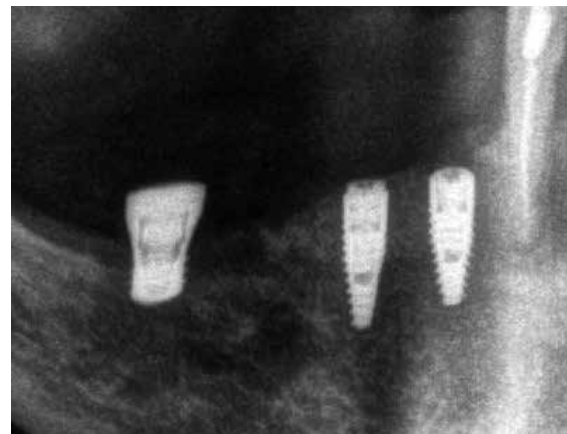


Abb. 4: Kontrollbild nach Implantatsetzung und Augmentation 43-44 (September 2018)



Abb. 5: Kontrollbild nach prothetischer Fertigstellung (Jänner 2019)

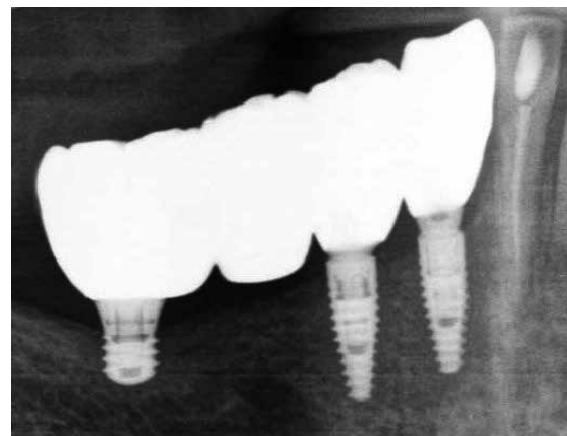


Abb. 6: Kontrollbild 5 Jahre nach Implantation (September 2023)



Abb. 7: Klinisches Bild 5 Jahre nach Implantation (September 2023)

Verfahren mit nachfolgendem Einsatz von Implantaten mit Standardlänge mit dem Einsetzen kurzer Implantate verglichen wurde, konnte kein Unterschied in der 5-Jahres-Überlebensrate festgestellt werden. Allerdings wurden im Fall von vertikalen Augmentationen deutlich häufiger Komplikationen diagnostiziert, die wiederum zum Einsatz kurzer Implantate geführt haben. Zu einem ähnlichen Ergebnis kam auch eine zweite Übersichtsarbeit, die laut den erhobenen Daten ebenfalls den Einsatz kurzer Implantate favorisiert hat.

Im Fall der beschriebenen Patientin war zwar im Eckzahn-Prämolarenbereich ein horizontale Kieferkammverbreiterung notwendig, die allerdings im Vergleich zu einer vertikalen Augmentation mit deutlich geringerem operativen Risiko verbunden war. Aus diesem Grund wurde der Einsatz eines ultrakurzen Implantates gewählt. Die Reduktion der Invasivität spielt zusätzlich auch im Hinblick auf die steigende Inzidenz allgemeinmedi-

zinischer Begleiterkrankungen und entsprechender Medikationen, allen voran Diabetes und Osteoporose mit dem Einsatz von Bisphosphonaten eine grosse Rolle. Unterschiedlichen Autoren zufolge sind heutzutage mehr als die Hälfte aller Patienten über 65 Jahren als komorbide (2 oder mehr chronische, allgemeinmedizinische Krankheiten) einzustufen. Für viele Allgemeinerkrankungen fehlen in der Literatur nach wie vor Daten zum Langzeiterfolg von Implantaten und insbesondere bezüglich präimplantologischer Augmentationen. Zudem ist der Einfluss verschiedener,

gleichzeitig bestehender Allgemeinerkrankungen und Medikationen auf eine implantologische Rehabilitation häufig nur schwer abzuschätzen. Aus den genannten Gründen wurde im Fall der beschriebenen, polymorbiden Patientin (Diabetes mellitus II, KHK, bisphosphonatgestützte Osteoporosetherapie) der weniger invasive Ansatz unter Verwendung eines kurzen Implantates gewählt.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Implantate mit reduzierter Länge neue Optionen insbesondere in der Behandlung von Risikopatienten eröffnen können und die Invasivität chirurgischer Eingriffe deutlich senken können. Allerdings muss festgehalten werden, dass Ergebnisse bezüglich Langzeiterfolg, insbesondere 10-Jahres-Überlebensraten, noch unzureichend verfügbar sind und dementsprechende Vorsicht in der Indikation kurzer Implantate geboten ist.

#### Daniel Dalla Torre

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

Dental Clinic Dalla Torre  
Jaufenstrasse 5,  
39049 Sterzing (Südtirol)  
[www.dentalclinic-dallatorre.it](http://www.dentalclinic-dallatorre.it)

Quellen und Referenzen der Redaktion bekannt

# Zirkonzahn®

MEHR INFOS



Prettau® Skin® Zirkonveneers gefertigt aus Prettau® 2 Dispersive®

Dr. Francisco García Torres – Mexiko, ZT Alexander Lichtmannegger – Zirkonzahn Education Center Bruneck, Südtirol, Italien

## PRETTAU® SKIN®

### HAUCHDÜNNE ZIRKONVENEERS ALS NICHT- BZW. MINIMALINVASIVE LÖSUNG BEI ÄSTHETISCHEN PROBLEMEN

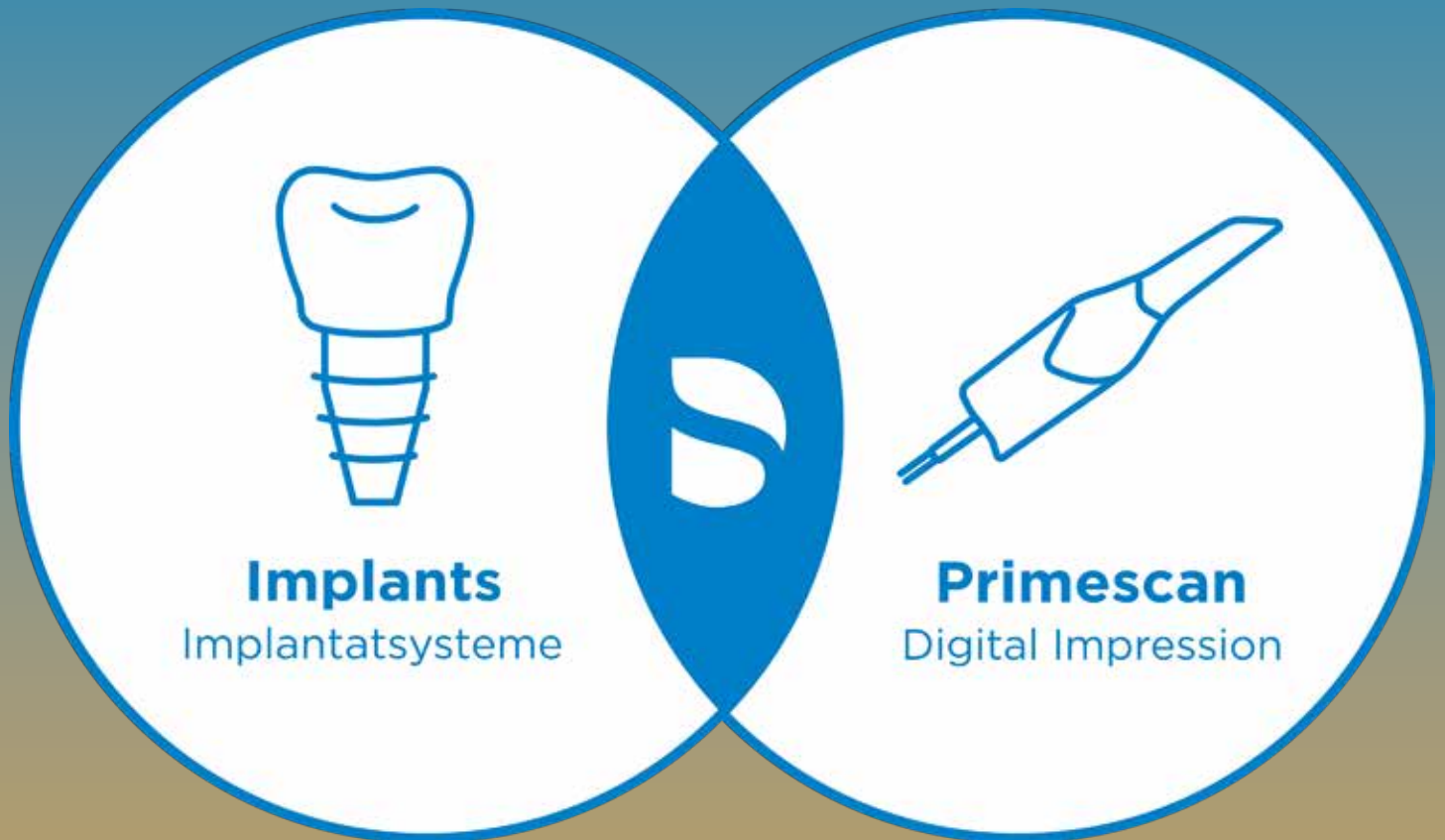
- Neue Technik zur Erstellung dünnster Veneers (ca. 0,2 mm) aus Prettau® Zirkon
- Ohne oder nur minimale Präparation der Zahnschicht
- Eignet sich für die ästhetische Korrektur von Zahnverfärbungen, Zahnlücken, schiefen Zähnen, Zapfenzähnen sowie abraderten Gebissen



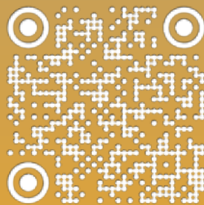


# The perfect match!

Perfekte Produktharmonie & effiziente Workflows



**Attraktive Angebote entdecken**



The perfect match!  
YOU &

 **Dentsply  
Sirona**