

# dental JOURNAL

**+** Das Infomagazin für Praxis und Labor

Ausgabe 04/21  
CHF 9,50

BIEN-AIR IN BIEL

## Kraft, Präzision und Ausdauer: Micromotoren der Extraklasse



### ZUKUNFT ZAHNTECHNIK

*Treffen mit Noel Grunder, Laborinhaber in Thun*



### CAD/CAM WORKFLOW

*Ceramill Direct Restoration Solution von Amann Girrbach*



### MARTIN DEOLA

*Gespräch mit dem Chef von Dentsply Sirona Schweiz*



### SMILE IN A BOX

*Implantologie und Prothetik neu angedacht*



## Straumann® TLX Implantatsystem Legendäres Tissue Level trifft auf Sofortversorgung.



**FÜR SOFORTVERSORGUNGSPROTOKOLLE AUSGELEGT**  
Vollkonisches Implantatdesign für optimierte Primärstabilität.



**ERHALT DER PERIIMPLANTÄREN GESUNDHEIT**  
Geringeres Risiko einer bakteriellen Besiedelung und optimierte Reinigungsfähigkeit.



**EINFACHHEIT UND EFFIZIENZ**  
Dank des einzeitigen Verfahrens mit einer Versorgung auf Weichgewebeniveau kann die Behandlungszeit effizienter genutzt werden.

Das Design des Straumann® TLX Implantats berücksichtigt die biologischen Schlüsselprinzipien der Hart- und Weichgewebeheilung. Durch die Verlagerung der Implantat-Sekundärteil-Schnittstelle weg vom Knochen ist das Risiko für Entzündungen und Knochenresorption signifikant reduziert. Kontaktieren Sie noch heute Ihre zuständige Straumann Kontaktperson oder besuchen Sie unsere Website unter [www.straumann.ch/tlx](http://www.straumann.ch/tlx)

Literatur auf der Website [www.straumann.ch/tlx](http://www.straumann.ch/tlx)



# Liebe Leser! Liebe Leserinnen!

Für diese Herbstausgabe war unser Redaktor Daniel Izquierdo-Hänni fleissig in der Schweiz unterwegs um sich mit verschiedenen Vertretern der Dentalbranche zu treffen.

So besuchte er in Thun die «Deckart Zahntechnik» und traf dort Noel Grunder, um sich mit ihm ausführlich zu unterhalten. Denn der junge Zahntechniker hat die Geschäftsleitung des Labors von dessen Gründer übernommen und sieht sich jetzt in der Rolle des Chefs, der in diesem Kleinunternehmen den Weg in die digitale Zukunft aufgleisen und umsetzen soll. Interessant auch seine Überlegungen zum Berufsbild des Zahntechnikers und dessen Zukunftsperspektiven.



Mag. Oliver Rohkamm  
Chefredakteur  
dental journal schweiz

Nicht zum ersten Mal war Izquierdo-Hänni bei Bien-Air in Biel auf Besuch, doch dieses Mal konnte er sich bei einer kurzen Werksführung vor Ort davon überzeugen, was «made in Switzerland» wirklich bedeutet. Angefangen bei den meterlangen, massiven Stahlrohren als Roh- und Werkstoff für die Herstellung von Winkelstücken oder Turbinen, über die für die Schweizer Uhrennation bekannte Feinmechanik – einzelne Teile nicht viel grösser als ein Stecknadelkopf – bis zum jenem Bereich, in welchem die Elektromechanikerinnen und Elektromechaniker tüfteln und arbeiten.

Das Resultat sind, zum Beispiel, die Micromotoren von Bien-Air, die wir in dieser Ausgabe vorstellen.

Am Rande des mobilen Showrooms von Dentsply Sirona in Basel unterhielt sich Daniel Izquierdo-Hänni mit dem Schweizchef des Unternehmens. Beim Gespräch mit Martin Deola wollte das Dental Journal Schweiz vor allem etwas über seine Person, seine Erfahrungen und seine Sicht der Dinge wissen. Herausgekommen ist ein Portrait von einem Mann, der mit viel Engagement von seinen ursprünglich erlernten Berufen den Weg an die Spitze von Dentsply Sirona in der Schweiz gefunden hat.

Ein Kurzinterview mit Veton Loki, frischgebackener Teamleader Verkauf und Marketing bei W&H Schweiz, die neusten Daten über die Zahlungsmoral in unserem Land präsentiert von der Ärztekasse Genossenschaft sowie das innovative «Smile in a Box» Konzept von Straumann runden die Beiträge unter der Rubrik «Fokus Schweiz» ab.

Herzlichst Ihr

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

# Inhalte

## EDITORIAL & NEUHEITEN

- 03 Editorial
- 06 Neuheiten & Trends

## TESTPILOT

- 12 G-CEM ONE von GC

## FOKUS SCHWEIZ

- 14 Martin Deola im Gespräch: „Ein Problem zu lösen ist der beste Kompetenzbeweis“
- 18 Organisatorische Neuerungen bei W&H Schweiz
- 20 European Payment Report 2021: Wie steht es mit unserer Zahlungsmoral?
- 22 Mikromotoren aus dem Haus Bien-Air
- 24 Smile in a Box: Implantologie und Prothetik neu angedacht
- 32 Neue Schweizer Plattform ausschliesslich für Zahnärzte

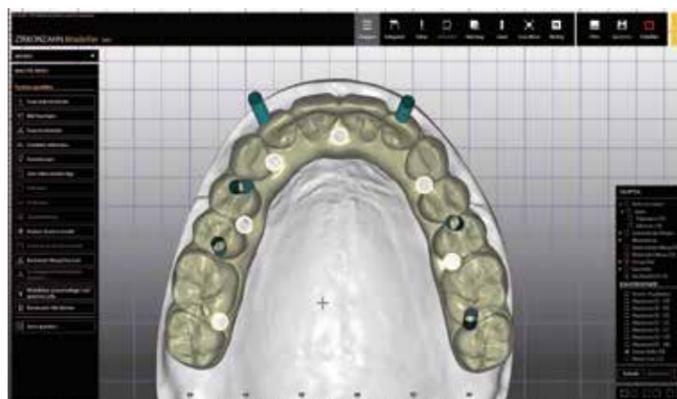
## REPORTS

- 36 **Pezzana:** Die direkte ästhetische Rehabilitation mithilfe eines thermokontrollierten Komposits
- 48 Wie PIEZOSURGERY die Knochenchirurgie neu definierte
- 50 **Tapti:** Komfortable und schonendes Biofilmmangement mit der Luft-Pulver-Wasserstrahltechnik

## CAD/CAM UND LABOR

- 26 Zu Besuch bei Deckart Zahntechnik in Thun
- 30 Erweiterung des integrierten Ceramill CAD/CAM-Workflows
- 46 Highspeed-Sintern mit dem Ceramill DRS High-Speed Zirkonia Kit von Amann Girrbach
- 64 Presstechnik: Restaurationen überzeugen sowohl ästhetisch als auch im Hinblick auf ihre Präzision

Neue Technik zur Herstellung zirkulärer Restauration auf divergierenden Implantaten  
**10**



**14** Martin Deola von DS Schweiz im Gespräch.



**56** Fallbericht zu GC Initial IQ ONE SQIN

Zu Besuch bei Deckart Zahntechnik in Thun

**26**



Jubiläum: mectron feiert 20 Jahre PIEZOSURGERY

**48**



Organisatorische Neuerungen bei W&H Schweiz  
**18**



## HYGIENE

- 34 W&Hs Lisa Remote Plus kommt mit smartem ioDent®-System (s. Foto oben)

## FÜLLUNG

- 40 EQUIA Restorations-System von GC

## OPTIK

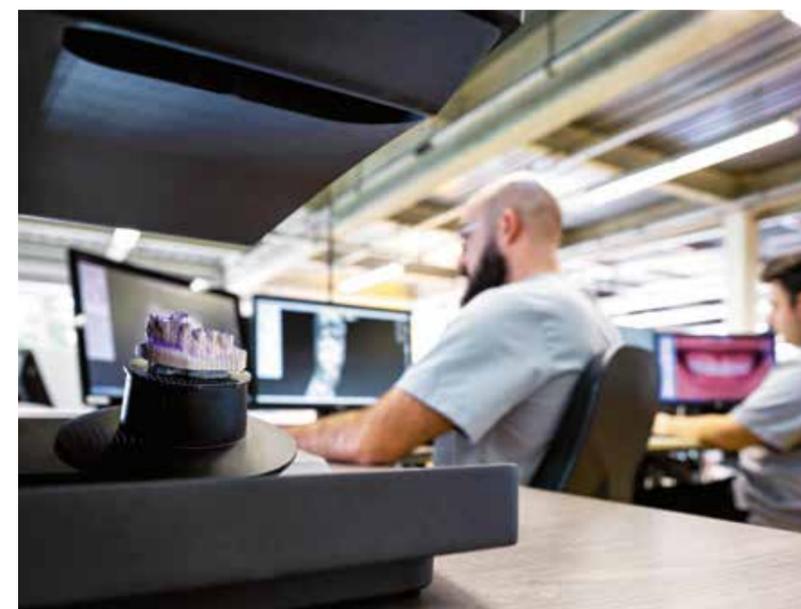
- 42 Lupenbrille opt-on: „Die opt-on Lupenbrille unterstützt mich optimal“

## PROPHYLAXE

- 44 Prophylaxe mit der antibakteriellen Zahnpflege von meridol

## VERANSTALTUNG

- 52 Bio-Integration ist der Schlüssel zum Erfolg, um Periimplantitis zu vermeiden
- 54 GC feiert 100-jähriges Jubiläum



**24** Smile in a Box: Implantologie und Prothetik neu angedacht



Veranstaltung von Zircon Medical: Bio-Integration ist der Schlüssel zum Erfolg, um Periimplantitis zu vermeiden

**52**

## 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:** 5.500 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

Die gebrauchsfertige Keramikpaste zur individuellen Charakterisierung.

# Soprano Surface

Mit Soprano Surface erweitert Cendres+Métaux sein Keramikportfolio um eine weitere Komponente: mit den gebrauchsfertigen Keramikpasten gelingt die naturnahe Strukturierung und Farbgebung von Kronen, Brücken und Gingiva-Rekonstruktionen.

Die gebrauchsfertigen Pasten weisen eine optimale Partikelgrösse auf, was viele Vorteile mit sich bringt: Soprano Surface lässt sich einfach und schnell auftragen, denn die Pasten können direkt aus der Dose verwendet werden. Auch überzeugt die hohe Standfestigkeit des Materials - sowohl beim Modellieren als auch während des Brandes bleiben die eingearbeitete Oberflächencharakteristika bestehen, was den Schleifaufwand deutlich reduziert. Auch die Farben der Pasten überzeugen in der Anwendung. Bereits beim Schichten sind die Farben erkennbar und bleiben nach dem Brand unverändert.

Soprano Surface ermöglicht eine individuelle Formgebung. Es können Oberflächenstrukturen mit Tiefenwirkung eingearbeitet werden. Zu einem natürlichen Resultat tragen auch die

Transparenz, Opaleszenz und natürliche Fluoreszenz des Materials bei, die bereits ab einer Schichtdicke von 0.1mm wirken. Auch die Malfarben im Portfolio von Soprano sind gebrauchsfertige Pasten und bringen die gleichen Vorzüge wie Soprano Surface mit sich: Die Malfarben lassen sich direkt aus der Dose einfach und präzise platzieren und das Endergebnis ist bereits vor dem Brand erkennbar - die Malfarben bleiben auch hier unverändert.

## Vielseitig einsetzbar

Ob Zirkonoxid, Lithium-Disilikat oder Verblendkeramik - dank Soprano® Surface können Oberflächen von Rekonstruktionen individuell charakterisiert und das Farbspiel natürlicher Zähne perfekt nachempfunden werden. Soprano Surface eignet sich auch für Kor-

rekturen an fertigen Arbeiten. Schnell und passgenau kann beispielsweise ein Kontaktpunkt approximal oder in der Kaufläche korrigiert werden. Ein auserwähltes Portfolio an Strukturpasten und Malfarben für die pinke Ästhetik komplettiert Soprano Surface. Fehlendes Weichgewebe kann perfekt imitiert und an der Rekonstruktion ergänzt werden. Die Strukturpasten und Malfarben lassen sich auch für die pinke Ästhetik einfach und effizient auftragen. Auch überzeugt die hohe Standfestigkeit des Materials - sowohl beim Modellieren als auch während des Brandes bleibt die eingearbeitete Struktur des Zahnfleisches bestehen.

## Konzept bleibt gleich

Längst ist Cendres+Métaux aus Biel/Bienne nicht mehr nur Anbieterin von Konstruktionselementen und Legierungen. Mit der Lithiumdisilikat-Glaskeramik Livento press und der Verblendkeramik Soprano 10 ist Cendres+Métaux vor rund drei Jahren in das Keramik-Geschäft eingestiegen. Seit Januar 2021 ist Soprano 14 erhältlich, die Metallkeramik für Verblendungen von edelmetallhaltigen und edelmetallfreien Legierungen. Nun mit der Einführung von Soprano Surface, komplettiert Cendres+Métaux sein Keramikportfolio weiter. Das Konzept ist stimmig, denn Anwenderinnen und Anwender der bisherigen Keramikprodukte sind bereits mit dem Farbkonzept und dem Sortimentsumfang vertraut, denn dieses ist auch bei Soprano Surface identisch.

www.cmsa.ch

Soprano Surface ist in drei Kits erhältlich. Die ideale Ergänzung ist das Soprano® PASTE Stain & Glaze Universal Kit, das mit 22 Farben für ein natürliches Farbspiel sorgt.



Hochästhetische Ergebnisse erzielen und wertvolle Zeit sparen

# Neu: GC Initial IQ Konzept für das Labor

Mit der Einführung des neuen Initial IQ ONE SQIN-Konzepts für hochästhetische farbliche Charakterisierungen und Micro-Layering mit malbarer Keramik, stellt GC seine Expertise als Laborspezialist erneut unter Beweis. Mit dem neuen Konzept lassen sich Herstellungsprozesse im zahntechnischen Labor durch effiziente Farb- und Formgebung vollkeramischer Restaurationen beschleunigen.

Verwendet werden hierfür verschiedene Komponenten aus dem seit fast 20 Jahren bei den Anwendern bewährten und beliebten Keramik-Komplettsystem GC Initial. Das Initial IQ ONE SQIN-Konzept besteht aus: den weiterentwickelten Initial IQ Lustre Pastes ONE, Initial IQ ONE SQIN und den optional zu verwendenden Initial Spectrum Stains. Das neu entwickelte, malbare Farb- und Micro-Layering-Keramiksystem basiert auf der bewährten GC Initial „IQ-Philosophie“ und besteht aus perfekt aufeinander abgestimmten Keramikmaterialien. In Kombination können mit ihnen monolithische und vestibulär reduzierte Restaurationen für den Front- und Seitenzahnbereich effizient sowie ästhetisch hergestellt werden. Die mit GC Initial IQ ONE SQIN erzielten Ergebnisse sind ästhetisch betrachtet, den konventionell geschichteten Restaurationen ebenbürtig. Aufgrund der einfachen und effizienten Anwendung lässt sich viel Zeit in den täglichen Arbeitsprozessen sparen – ganz gleich, für welche Technik sich Zahntechniker entscheiden.

Die keramischen Struktur- und Malfarben der neuen Initial IQ Lustre Pastes ONE verleihen monolithisch hergestellten Restaurationen zusätzliche Farbtintensität.

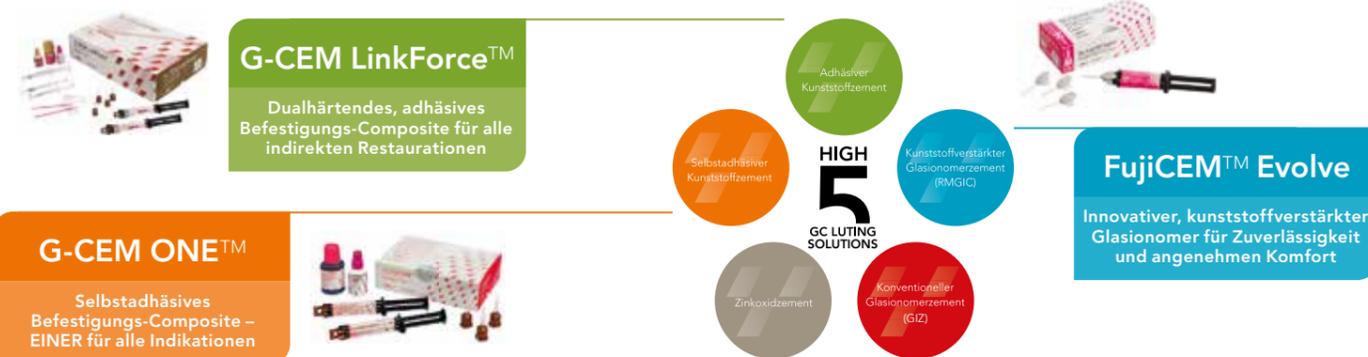


Die keramischen Struktur- und Malfarben der neuen Initial IQ Lustre Pastes ONE verleihen monolithisch hergestellten Restaurationen zusätzliche Farbtintensität mit Tiefenwirkung und bieten ein natürliches Aussehen bei allen Lichtverhältnissen. Die produkteigene Fluoreszenz von Initial IQ Lustre Pastes ONE trägt dazu bei, die Fluoreszenz von monolithisch hergestellten Restaurationen noch einmal zu optimieren.

Auch für nur vestibulär reduzierte Gerüste eignen sich die neuen Initial IQ Lustre Pastes ONE als Farb- und Individualisierungsschicht. Sie stellen einen perfekten Connector-Brand vor dem Auftragen der Initial IQ Lustre Pastes ONE-Keramikpulver mit der

Micro-Layering-Technik sicher. Bei dieser wird Initial IQ ONE SQIN einfach in einer Schichtstärke von 0,1 bis 0,6 mm über die individuell mit Initial IQ Lustre Pastes ONE bemalte und gebrannte Oberfläche aufgetragen. Dank der ausgefeilten, feldspatbasierten Keramikmischung entsteht ein naturgetreuer, dreidimensionaler Effekt. Dieser verleiht der fertiggestellten Restauration die gewünschte Farbtiefenwirkung sowie natürliche Transluzenz. Aufgrund der einzigartigen Verarbeitungs- und Modelliereigenschaften des Systems fällt es besonders leicht, eine individuelle Oberflächentextur mit selbstglasierenden Eigenschaften zu erzeugen. [europe.gc.dental/products/initialiqonesqin](http://europe.gc.dental/products/initialiqonesqin)

## Befestigungslösungen von GC



# neuheiten & trends

## AM DENTALEN MARKT

Bereit für jedes Fotoshooting



### Der VITA-Farbstandard ab jetzt im neuen Design

Der VITA-Farbstandard hat sich bei der Produktion von Dentalmaterialien international etabliert. Über 90 % der Zahnfarbbestimmungen werden in der Zahnarztpraxis mit dem VITA classical A1–D4 durchgeführt<sup>1</sup>. Im Blitzlichtgewitter der Dentalfotografie und in allen anderen Praxis- und Laborsituationen besticht die Farbskala ab sofort durch integrierte Funktionalität und ein neues, modernes Outfit. Die VITA Zahnfabrik steht für Vertrauen und Verlässlichkeit. Und, für verlässliche Präzision ist nur das Beste gut genug: Die Farbmuster werden, wie in der ISO-Norm 22598 zur visuellen Zahnfarbbestimmung gefordert, durch VITA in Bad Säckingen aus hochwertiger Keramik geschichtet. Auf den laserbedruckten Farbmusterstäbchen ist die Zahnfarbe kontrastreich sichtbar, was eine schnelle Auswahl und Zuordnung sowie gestochen scharfe Bilder im Rahmen der Farbkommunikation mit dem Labor ermöglicht. Durch die ergonomischen Griffmulden liegt die präzise Bestimmung der Zahnfarbe mit einem oder mehreren Farbmusterstäbchen sicher in Ihrer Hand. Mit einem Adapter können die VITA Bleached Shades einfach an die Farbskala angesteckt werden. So haben Sie auch den Bleaching-Erfolg jederzeit unter Kontrolle. Im Labor sorgt die Farbtreue der VITA-Dentalmaterialien zur VITA-Farbskala bei der analogen und digitalen Herstellung von Restaurationen für eine patientengerechte Reproduktion der Zahnfarbe.

[www.vita-zahnfabrik.com](http://www.vita-zahnfabrik.com)

<sup>1</sup> Ergebnis einer Online-Befragung der Exevia GmbH von 200 Zahnärzten in Deutschland zur Zahnfarbbestimmung in der Praxis vom 04.06.2018

Absolute Freiheit dank echter End-to-End-Workflows

### Carestream präsentiert neuen Intraoralscanner

Alles dreht sich um Freiheit: Freiheit von Kabeln, Freiheit beim Angebot verschiedener Behandlungsmöglichkeiten und die Freiheit, mit den entsprechenden Partnern zusammenzuarbeiten, um Patienten eine optimale Behandlung zu bieten. Genau diese Freiheiten finden Anwender mit dem neuen Intraoralscanner CS 3800 und seinen umfassenden Workflow-Optionen.

Der CS 3800 zählt zu den leichtesten, kompaktesten und zuverlässigsten Drahtlosscannern auf dem Markt. Sein in Zusammenarbeit mit Studio F. A. Porsche entwickeltes schlankes, schnurloses Design sorgt dafür, dass der CS 3800 besser in der Hand liegt und dem Anwender erhöhten Komfort beim Scanvorgang bietet. Mit dem auf 16 mm x 14 mm vergrößerten Sichtfeld (field of view, FOV) sowie der Tiefenschärfe von 21 mm bietet er diverse neue Möglichkeiten und erweitert als das neue Scanner-Spitzenmodell Carestream Dentals Portfolio von Intraoralscannern, welches auch den CS 3700 und den CS 3600 umfasst. Dank ihrer intuitiven Benutzeroberflächen sind alle drei Scanner ideal geeignet

*Der CS 3800 von Carestream ebnet den Weg hin zur absoluten Freiheit mit allen Möglichkeiten eines echten End-to-End-Workflows.*



für Ärzte, die ihre Workflows digitalisieren möchten.

Der CS 3800 ebnet den Weg hin zur absoluten Freiheit mit allen Möglichkeiten eines echten End-to-End-Workflows. Die leistungsstarke Software des Scanners CS ScanFlow 1.0.4 umfasst Indikationen für Restaurationen, implantatbasierte Restaurationen, Kieferorthopädie, Schlagschienen und mit der neuesten Software-Version auch für Zahnprothesen. So können Ärzte mehr Patienten mit den unterschiedlichsten klinischen Bedürfnissen behandeln. Erhältlich ist der Scanner mit einer Standardversion der Software – Ärzte haben jedoch die Möglichkeit, auf eine umfassendere Version aufzurüsten, wenn die Ansprüche ihrer Praxis dies erfordern. Zudem stellt der CS 3800 den Einstieg in ein offenes und flexibles ‚digitales Ökosystem‘ dar, das Anwendern die Freiheit bietet, diejenigen Komponenten und Partner auszuwählen, die am besten zu dem von ihnen bevorzugten Workflow passen.

[www.carestreamdental.com/CS3800](http://www.carestreamdental.com/CS3800)

# Zirkonzahn®

HANDS ON KURSE IN ZÜRICH UND SOLOTHURN VOM 26.–28.10.2021:  
PRETTAU® 2 DISPERSIVE®, PRETTAU® 3 DISPERSIVE®, FRESCO CERAMICS  
INFORMATIONEN UND ANMELDUNG: +39 0474 066 666



Monolithisch gestaltete Prettau® 3 Dispersive® Zirkonrestauration verblendet mit Fresco Ceramics  
ZT Alexander Lichtmanegger – Zirkonzahn Education Center Bruneck, Südtirol, Italien



VIDEO



## NEU! FRESCO CERAMICS

### DIE KUNST DES SCHICHTENS NEU ENTDECKT

- Keramikpasten zum Verblenden im Bereich der Gingiva mit Fresco Gingiva und im vestibulären Zahnbereich mit Fresco Enamel
- Für leicht reduzierte und monolithische Zirkonstrukturen
- Natürliche Zahnfleischnachbildung rein durch das Auftragen von Fresco Gingiva; keine Grundierung mit Malfarben nötig
- Hohe Modellierbarkeit durch pastöse Konsistenz, welche durch die Zugabe von Fresco Liquid und Fresco Gel je nach bevorzugter Arbeitsweise weiter individualisiert werden kann
- Geringe Schrumpfung aufgrund hoher Primärdichte und einer effizienten Brandführung
- Farbspektrum: Fresco Gingiva 1 bis 6 sowie Fresco Enamel Fluo, Opal, Transpa 3, Transpa Neutral, Transpa Orange und Transpa Grey



Funktion, Stabilität und Ästhetik



Double Screw Metal Funktion der Software „Zirkonzahn.Modellier“, die das Generieren von virtuellen Schraubengewinden innerhalb des Stegdesigns ermöglicht

# Neue Technik zur Herstellung einer zirkulären Restauration auf divergierenden Implantaten

Die Herstellung einer zirkulären Restauration auf divergierenden Implantaten ist eine der anspruchsvollsten Versorgungsmöglichkeiten für das zahnärztliche und zahntechnische Team.

Um bei der finalen Versorgung eine Balance zwischen Funktion, Stabilität und Ästhetik zu erzielen, wird mithilfe der neuen Double Screw Metal Technik eine Hybridversorgung angestrebt. Das Design der Primärstruktur erfolgt anhand eines innovativen CAD/CAM-Workflows. Die virtuellen Platzhalter zur Verschraubung der Sekundärstruktur werden mithilfe der neuen Double Screw Metal Funktion der Software „Zirkonzahn.Modellier“ visualisiert.

Diese Funktion ermöglicht das Generieren von virtuellen Schraubengewinden innerhalb des Stegdesigns. Ausserdem zeigt die Visualisierung die optimale Position des Schraubengewindes in der Primärstruktur sowie den idealen Sitz des Schraubenkopfes in der Suprastruktur.

Die Schraubengewinde werden während des Fräsvorgangs mit in den Steg gefräst. Der Titansteg kann anschliessend auf den Implantaten

und die Sekundärstruktur im Steg verschraubt werden. Die Double Screw Metal Technik verhindert nicht nur unästhetische vestibuläre Schraubkanäle, sondern verbessert auch die postoperative Pflege und Hygiene. So lassen sich auch in komplexen Fällen hochstabile, steggestützte Restaurationen herstellen, ohne die zirkuläre Ästhetik zu beeinträchtigen.

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

Dank Weiterentwicklung der Dentalmaterialien



Maximale Einfachheit in bester Kombination erleben Anwender mit dem Hochglanzpoliersystem Venus Supra.

## Perfekte Kombination für langanhaltenden Glanz

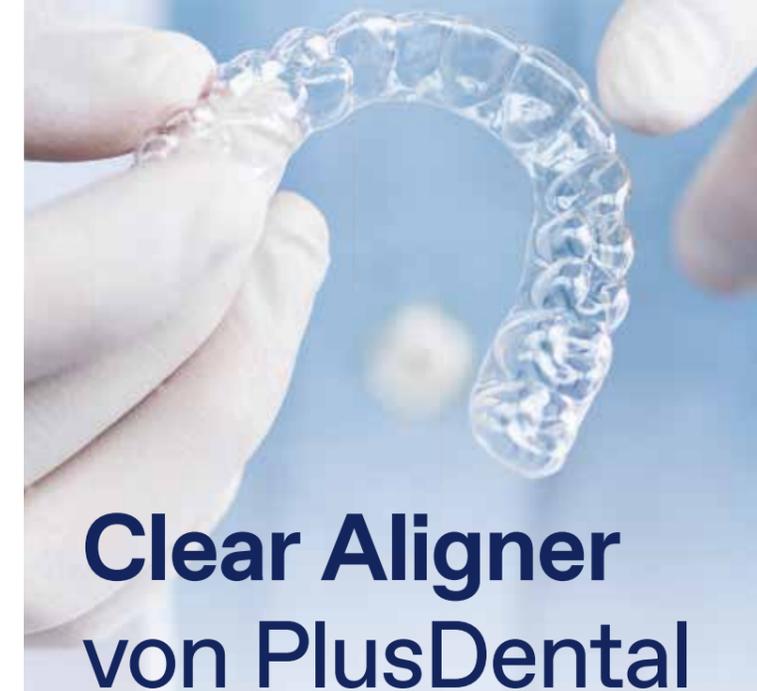
Mit den höchstästhetischen Nanohybrid-Kompositen von Venus Diamond profitieren Anwender und Patienten von einem durchdachten System – made in Germany.

Das Einfarbkomposit Venus Diamond ONE erweitert die Venus Diamond-Familie dabei um einen universellen Farbton. Dieser eignet sich besonders für die täglichen Basisrestaurationen im Seitenzahnbereich. Für komplexe, anspruchsvolle Restaurationen im Frontzahnbereich steht Anwendern zudem ein umfangreiches Farbspektrum von 27 bewährten Farbtönen zur Verfügung. Alle Venus-Komposite und -Farben bedeuten Ästhetik in ihrer schönsten Form.

Ab sofort ergänzt Kulzer das bewährte Polierset für den typischen Venus-Glanz um zwei neue, moderne Formen: Die Twist Disc ist ideal für verschiedene Komposit-Oberflächen geeignet. Die Twist Brush sorgt durch einen einfachen Zugang zu tiefen Fissuren für beste Polierergebnisse u.a. auf Okklusalfächern. Die beiden neuen Formen sind besonders zur Politur von alltäglichen Restaurationen wie mit Venus® Diamond ONE zu empfehlen. Ebenso bietet Kulzer für Venus® Supra neue Refills an: Vor- und Hochglanzpolierer können nun separat bestellt werden. Dieser Vorteil optimiert die Nachbestellzyklen und Lagerhaltung in den Praxen. Das Venus Supra Intro Kit enthält alle fünf Formen als Vor- und Hochglanzpolierer im Set.

[www.kulzer.at/one-journal](http://www.kulzer.at/one-journal)

Erstveröffentlichung Dental Tribune Austria  
Edition 6/2021 Oemus Media AG/Leipzig



# Clear Aligner von PlusDental

Eine starke Partnerschaft für Ärzte und Patienten

Schon heute arbeiten über 250 erfahrene Zahnärzte europaweit mit PlusDental zusammen, dessen Clear Aligner im eigenen, hochmodernen Dental-Labor in Berlin hergestellt werden. Als Digital Dentistry Plattform gegründet, hat sich PlusDental zum Ziel gesetzt, moderne Korrekturen von Zahnfehlstellungen mit unsichtbaren Zahnschienen für mehr Menschen zugänglich und bezahlbar zu machen.

Erfahren Sie mehr unter:

[go.plusdental.ch/partner-werden](http://go.plusdental.ch/partner-werden)



## Vorteile mit PlusDental:

- Eigenes Dental-Labor in Berlin
- Akquise neuer Patienten
- Bereitstellung moderner 3D-Scanner
- Bereits über 50.000 Patienten europaweit

# 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!

## 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 GC 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!

Nach dem Test sind Sie gebeten Ihre Erkenntnisse per E-Mail zu übermitteln.

### ANMELDUNG HIER:

[www.dentaljournal.co/testpilot](http://www.dentaljournal.co/testpilot)

Melden Sie sich direkt auf der Webseite unter der Rubrik Testpilot an!

dental journal austria  
z. H. Herrn Mag. Oliver Rohkamm  
Prottesweg 8, 8062 Kumberg

E-Mail [testpilot@dentaljournal.eu](mailto:testpilot@dentaljournal.eu)

### Selbstadhäsiver Befestigungs-Composite **NEU**



G-CEM ONE von GC:  
einer für alle Indikationen

## G-CEM ONE von GC

**G-CEM ONE ist ein universelles, nicht techniksensitives, selbstadhäsives Befestigungs-Composite mit hoher Haftfestigkeit und ausgezeichneter Selbsthärtung.**

G-CEM ONE kann für eine Vielzahl von Indikationen und - dank GC Touch Cure des G-CEM One Adhesive Enhancing Primers - auch für anspruchsvolle klinische Situationen genutzt werden.

#### Universal

- Hervorragende Haftfestigkeit an Schmelz, Dentin und allen indirekten Materialien

#### Zuverlässig

- Optimale Haftfestigkeit für retentive und nicht-retentive Präparationen dank des optionalen Adhesive Enhancing Primers

#### Sicher

- Hohe Selbsthärtung für die Sicherheit bei dicken oder opaken Restaurationen
- Tack-Cure Eigenschaft für einfache Überschussentfernung

- Erhöhte Speichel- und Feuchtigkeitstoleranz durch Nutzung des Adhesive Enhancing Primers
- Optimiertes Fließverhalten des Materials
- Faktisch keine post-operativen Sensitivitäten

#### Einfach

- Wenig Lagerhaltung für schnellen und optimierten Arbeitsablauf

#### Ästhetisch

- Unsichtbare, stabile Randbereiche für ästhetische Ergebnisse
- Erhältlich in 4 beständigen Farben: A2, Transluzent, AO3, BO1 (White Opaque)

#### Infos:

<https://europe.gc.dental/de-CH>



Weltweit  
erstes Composite  
mit **Thermo-Viscous-Technology**  
(TVT)

**NEU**



... erwärmen



... fließen



... modellieren

### VEREINT FLIESSFÄHIGKEIT UND MODELLIERBARKEIT

- **Einzigartig und innovativ**  
Durch Erwärmung ist das Material bei der Applikation fließfähig und wird anschließend sofort modellierbar (Thermo-Viscous-Technology)
- **Qualitativ hochwertige Verarbeitung**  
Optimales Anfließen an Ränder und unterschliegende Bereiche
- **Zeitersparnis**  
Effiziente Füllungen mit nur einem Material
- **Exzellentes Handling**  
Luftblasenfreie Applikation mit einer schlanken Kanüle

VisCalor:  2mm VisCalor bulk:  4mm



Besuchen Sie uns in Köln!  
22.-25.09.2021  
Stand N10/019 + N20/021  
Halle 10.2



## VisCalor VisCalor bulk



**VOCO**

DIE DENTALISTEN

Mit Martin Deola im Gespräch

# „Ein Problem zu lösen ist der beste Kompetenzbeweis.“

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Im mobilen Showroom von Dentsply Sirona (Schweiz) hat sich das Dental Journal mit dem Geschäftsführer des Unternehmens, Martin Deola, unterhalten. Und zwar nicht nur über dentale Themen, sondern auch zu seiner Person**



Dental Journal Redaktor Daniel Izquierdo-Hänni zusammen mit Martin Deola, Geschäftsführer Dentsply Sirona (Schweiz) AG, im mobilen Showroom in Basel.

**D**ass man auch ohne Karriereplanung Top-Manager werden kann, beweist der Lebens- und Berufsweg von Martin Deola, Geschäftsführer von Dentsply Sirona (Schweiz) AG und Chef von 28 Mitarbeitenden. Gradlinig ist sein Werdegang keinesfalls, umso interessanter auf alle Fälle! Zu Beginn der 1980er-Jahre, als der Commodore 64 der modernste Computer, der Kassetten-Walkman der Renner und ein VHS-Abspielgerät zu Hause der absolute Luxus war, machte Martin Deola beim damals führenden Händler in Basel seine Lehre als Radio-TV-Verkäufer. Die Technik von damals ist zwar längstens obsolet, nicht jedoch, so bestätigt er im Gespräch, die Erkenntnisse aus jener Zeit, nämlich die Bedeutung des aktiven Zuhörens. Was will der Kunde? Was stellt er sich vor? Welche Fragen und Zweifel hat er?

Nach Wander- und Flegeljahren etwa als Babysitter in Florenz, Hütenwart in Engelberg oder Skilehrer in Zermatt entschied sich Martin Deola für einen radikalen Wechsel, weg von Produkten und hin zu den Menschen, und begann die Ausbildung zum Krankenpfleger AKP am damaligen Kantonsspital Basel. Dies war für ihn zweifelsohne eine gute Entscheidung, war er doch insgesamt über zwölf Jahre im Gesundheitswesen tätig. Damals fand er als Krankenpfleger den Weg in die Kardiologie, wo er zuletzt als einer der wenigen Spezialisten in der Schweiz für Herzschrittmacher, Elektrophysiologie und implantierbare Defibrillatoren galt. Es dauerte nicht lange, bis die Industrie auf den spezialisierten Krankenpfleger aufmerksam wurde und ihn davon überzeugte, sozusagen die Seite zu wechseln.

## Probleme lösen, Vertrauen stärken

Rasch stellte er fest, dass das Fachwissen in der Medizinbranche zwar wichtig ist, nicht weniger bedeutend ist jedoch das Vertrauen. Dieses zu gewinnen und zu halten ist nicht einfach, jedoch allesentscheidend. Als praktisches Beispiel hierzu erzählt Martin Deola eine Anekdote aus je-

nen Jahren: «An einem Freitagabend erhielten wir von einem führenden Herzchirurgen im Tessin den Anruf, sie hätten nicht den richtigen Herzklappenersatz. Wir begannen rumzutelefonieren, bis wir in Belgien das richtige Modell fanden. Also haben wir einen kleinen Flieger gechartert, diesen nach Belgien hochgeschickt, von wo er dann mit der künstlichen Herzklappe nach Lugano zurückgefliegen ist. Das Ganze hat uns ein Vermögen gekostet, dafür hatten wir einen Kunden fürs Leben gewonnen.» Noch heute sieht Martin Deola in der Aktion von damals Parallelen zu seinem aktuellen Job, aber auch zur Arbeit der Zahnärzte. «Ein Problem zu lösen ist der beste Kompetenzbeweis, es gibt keine bessere Gelegenheit, um einen Kunden respektive Patienten an sich zu binden.»

Bis Mitte der 2000er-Jahre war Martin Deola nach diversen Manage-

mentausbildungen in verschiedenen Medizinunternehmen (unter anderem bei Medtronic) in der Geschäftsleitung tätig. «In meiner ersten Firma hatte ich einen amerikanischen Chef, der immer sagte: «Everybody can have buildings and machineries, but you need to have the right people!» Diese Aussage ist seither zu einem meiner wichtigsten Leitsätze geworden, auch jetzt bei Dentsply Sirona.»

## Herausforderungen mit Teamgeist meistern

Vor vierzehn Jahren steigt Martin Deola dann ins Dentalbusiness ein, in dem er ein Jobangebot als Country Manager Schweiz von Sirona in Salzburg annahm und sich fortan und zusammen mit seinem Kollegen Andy Vetterli um den Schweizer Markt kümmerte. 2016 folgte die Fusion von Sirona und Dentsply, ein



Der Basler Martin Deola ist seit 2008 im Unternehmen, und seit 2016 Geschäftsführer von Dentsply Sirona in der Schweiz.

Zusammenschluss zweier Firmen, die unterschiedlicher nicht sein konnten. Einerseits die Firma Sirona, die sich auf Investitionsgüter wie Behandlungseinheiten und CAD/CAM-Geräte spezialisiert hatte und diese in Deutschland produziert, andererseits das US-Unternehmen Dentsply, das über Akquisitionen gross geworden

**Bambach® Sattelsitz**  
Rufen Sie uns an: **0049-172-2107203**

Gerade Haltung durch ergonomisches Sitzen.  
Rückengesundheit in allen Lebensbereichen.

**Fordern Sie einen Probesitz an unter: [info@bambach-sattelsitz.de](mailto:info@bambach-sattelsitz.de)**

[www.bambach-sattelsitz.de](http://www.bambach-sattelsitz.de)

Über 50.000 zufriedene Kunden  
ZUFRIEDENHEITSGARANTIE



Martin Deola,  
hier mit  
Mitarbeiter  
Pietro Piroso.  
«Der Team-  
approach ist  
der Schlüssel  
zum Erfolg.»

ist. «Die verschiedenen Mentalitäten und Kulturen zusammen zu bringen, war extrem schwierig. Wichtig dabei ist, dass das Managementteam auf der gleichen Linie ist, und dass dieses Wir-Gefühl von der Geschäftsleitung zu jedem einzelnen Mitarbeiter weitervermittelt wird. Wir haben damals sehr viele Teambuilding-Events durchgeführt.» kommentiert Martin Deola seine Erfahrungen. Erkenntnisse, die auch für kleinere Unternehmen oder Zahnarztpraxen durchaus relevant und absolut interessant sein können. Für den Geschäftsführer von Dentsply Sirona in der Schweiz ist aus diesem Grund der Teamapproach der Schlüssel zum Erfolg, und dass dies funktioniert, beweisen die mittlerweile 28 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich primär um die die Kundenberatung kümmern.

### Schweiz, Suisse, Svizzera

Die Niederlassung mit Sitz in Baden-Dättwil gehört der sogenannten DACH-Organisation an, doch der Schweizer Markt hat nichts mit dem Österreichischen zu tun, auch lässt er sich nicht aus Deutschland steuern. «Wir haben verschiedene Sprachen, wir haben verschiedene Kulturen. Eine deutschsprachige E-Mail wird in Lausanne oder im Tessin nicht akzeptiert. Aus diesem Grund möchten und können wir unser Verkaufs- und Marketingprogramm so weit wie möglich lokal halten.» erklärt der Basler Martin

Deola die Situation gegenüber dem Dental Journal Schweiz.

Bestes Beispiel hierfür ist der mobile Showroom, der derzeit und bis im Frühjahr des kommenden Jahres in allen vier Sprachregionen unterwegs ist. «Unsere Kunden haben auf Grund der COVID-19 Krise die gleichen Probleme wie wir, daher wollen wir ihnen zeigen, dass wir nahe bei ihnen sind, dass wir sie auch in schwierigen Zeiten betreuen» sagt Deola und ergänzt: «Wir wollen beweisen, dass Dentsply Sirona nicht ein anonymes Konzern ist, sondern dass wir lokal für die Schweizer Kunden da sind, vor Ort, auch in der Peripherie unseres Landes.»

### Lösungen für Labore

Mit ihrer Produkte- und Leistungspalette, wie auch mit dem mobilen Showroom, wendet sich Dentsply Sirona Schweiz auch an die Zahntechnikerinnen und Zahntechniker. «Rund die Hälfte der etwa 1'100 Labore in der Schweiz sind 1-Mann respektive 1-Frau-Betriebe, die es sehr schwer haben mit der digitalen Entwicklung mitzuhalten. Hier wollen wir Lösungen anbieten um diese im Bereich des digitalen Workflows zu unterstützen.» kommentiert Deola, der auch diverse Zahntechniker in seinem Verkaufsteam führt. «Ich bin aber felsenfest davon überzeugt, dass in Zukunft jede Zahnarztpraxis eine digitale Abformung haben wird, weshalb das Labor diese elektronischen Daten

zeitgleich wird empfangen und verarbeitet werden müssen. Die Feinarbeit und das geschulte Auge der Zahntechniker werden aber auch in Zukunft gefragt sein, daran wird sich nichts ändern.»

### Digitale Workflow und künstliche Intelligenz

Dentsply Sirona setzt besonders stark auf den digitalen Workflow in der Zahnarztpraxis und auf die Vernetzung etwa mit den Laboren. «Wir werden diesen digitalen Weg auch konsequent weitergehen, so sollen alle Systeme, von der Behandlungseinheit, übers Röntgen bis zu CAD/CAM, also einfach alles, miteinander vernetzt werden.» führt Martin Deola aus.

In diesem Zusammenhang stellt sich natürlich auch die Frage nach der Künstlichen Intelligenz, die immer mehr auch in der Zahnmedizin diskutiert wird. «Die KI wird den Zahnarzt auf keinen Fall ersetzen, allerdings unterstützen. Ich denke da an die Diagnostik, bei welcher der Zahnarzt dank der KI die Möglichkeit hat, vielmehr Informationen zusammenzutragen.» findet Martin Deola, und meint: «Die KI kann helfen, über eine längere Zeitdauer die Daten so zu sammeln, dass diese vertieft und wissenschaftlich fundierter analysiert werden können, so können die Zahnärzte die besseren Therapien anbieten.»

[www.dentsplysirona.com/de-ch](http://www.dentsplysirona.com/de-ch)

PHILIPS

sonicare

# Überzeugen Sie Ihre Patienten

## Das Philips Sonicare Testprogramm lässt Ihre Patienten die sanfte und effektive Reinigung der Schalltechnologie erleben.



Starten Sie jetzt Ihr Testprogramm unter [www.philips.com/dentalshop](http://www.philips.com/dentalshop)

innovation  you



Mit Zuversicht in die Zukunft

# Organisatorische Neuerungen bei W&H Schweiz

**Anfang dieses Jahres hat sich das österreichische Dentalunternehmen im Schweizer Markt neu aufgestellt mit dem Ziel, die Treue und das Vertrauen der Kunden in unserem Land weiter zu festigen.**

**M**it rund 1'200 Mitarbeitenden und Marktpräsenz in 130 Ländern gehört W&H heutzutage zu den grossen Playern im Dentalmarkt, das österreichische Familienunternehmen ist seit 2004 auch vor Ort in der Schweiz vertreten. Nachdem es in der Vergangenheit zu Unstimmigkeiten

im hiesigen Markt gekommen ist, hat die Unternehmenszentrale in der Nähe von Salzburg entschieden, die Niederlassung in unserem Land neu zu organisieren. So haben Anfang Jahr zwei langjährige Mitarbeiter der W&H AG die Geschäftsleitung der Schweizer Niederlassung übernommen, mit Christophe

Berton, Geschäftsführer Frankreich, und Bastian Diebald vom Hauptsitz in Bürmoos teilen sich diese Aufgabe.

Es ist das Ziel der neuen Geschäftsleitung den Auftritt von W&H in der Schweiz sowie die Partnerschaft mit den bestehenden Kunden und Kontakten zu festigen, weshalb man auch

neue Mitarbeiter ins Unternehmen geholt hat. So sind etwa im ersten Halbjahr gleich drei zusätzliche Techniker angestellt worden um so den bestmöglichen Geräteservice anbieten zu können.

Und auch beim Aussendienst hat man drei erfahrene Dentalfachberater ins Unternehmen geholt. Bereits im Januar dieses Jahres kam Fredy Gerber, der bereits von 2014 bis 2020 bei W&H tätig gewesen ist, als Sales Manager für die Kantone der Inner- und Ostschweiz zurück zur Firma, im Verlauf des Sommers wurde das Team mit Tamara Hinnen (BS, BL, AG, ZH, TG, SH) und mit Veton Loki (BE, FR, SO, NE, JU, VS) verstärkt, der zudem die Aufgabe als Teamleiter für den Verkauf und das Marketing in der Schweiz übernommen hat.

**Tel.: +41 43 497 84 84**  
**info.ch@wh.com**  
**www.wh.com**



*Im Hauptsitz von W&H Schweiz in Uster wurde das Personal grosszügig aufgestockt mit dem Ziel, sowohl den Zahnarztpraxen wie auch dem Handel direkte, kompetente Ansprechpartner zur Seite zu stellen.*

Kurzinterview mit Veton Loki

„Für uns hat die Kundenzufriedenheit oberste Priorität.“

**Ursprünglich Zahntechniker, ist Veton Loki seit 2008 in der Dentalbranche tätig. Nachdem er vor zwei Jahren die höhere Fachschule für Marketing, Verkauf und Kommunikation abgeschlossen hat, hat er im Juli dieses Jahres die Stelle als Teamleader Marketing und Verkauf bei W&H Schweiz übernommen.**

Das Gespräch führte Daniel Izquierdo-Hänni.

**Sehr geehrter Herr Loki, welche sind Ihre Ziele bei W&H für die kommenden zwölf Monate?**

Das Hauptmerkmal für das kommende Jahr liegt auf der Festigung der Geschäftsbeziehungen zum Handel. Wir wollen viel stärker und viel näher mit diesem zusammenarbeiten, zumal dies W&H früher auch schon erfolgreich gemacht hat. Ausserdem wollen wir näher beim Kunden sein, weshalb wir dabei sind «Key Opinion Leaders» aufzubauen, die für uns etwa Vorträge im Bereich der Chirurgie anbieten. Auf diese Weise generieren wir auch Feedback, spüren so direkter und besser die Bedürfnisse der Behandler Kunden und können in Folge schneller und besser auf die Nachfrage unserer Kunden reagieren.

**Wie wollen Sie das schaffen?**

Wir haben uns personell neu aufgestellt und zum Beispiel Fredy Gerber, der langjährige Erfahrung hat, ins Unternehmen zurückgeholt. Auch Tamara Hinnen hat eine sehr gute Reputation, und auch ich selbst pflegte in der Vergangenheit eine sehr gute Zusammenarbeit mit



*Veton Loki, neuer Teamleader Marketing und Verkauf bei W&H Schweiz.*

dem Handel. Das neue W&H-Team ist bekannt für sein speditives Arbeiten, für ein hohes Knowhow sowie eine zuvorkommende Haltung gegenüber den Zahnärzten und Handel.

**Was sagen Sie Händlern, die vielleicht etwas kritisch sein könnten?**

Am besten ist, man stellt uns auf die Probe! Wir können noch so viel sagen, schreiben, machen und tun, wir werden es ganz einfach beweisen. Ich glaube, es ist ein Statement Seitens W&H, dass man alles Leute angestellt hat, die eine wirklich gute Beziehung zum Handel haben.

**Also ein starkes «Comitment» zum Handel?**

Ja, denn mit unserem neuen Aussendienst betreuen wir nicht nur die Zahnärzte, sondern stehen auch dem Handel als Ansprechpartner zur Verfügung. Das heisst zum Beispiel, dass wir Produkteschulungen nicht nur den Praxen anbieten, sondern auch unseren Vertriebspartnern.

**Sie haben auch Ihren Innendienst aufgestockt?**

Ja, wir haben in diesem Bereich zum Beispiel Sabine Bittner für uns gewinnen können, die bereits in Deutschland lange für W&H tätig gewesen ist.

**Und wie sieht es mit den Zahnarztpraxen aus? Wie profitieren diese von der Neuorganisation bei W&H Schweiz?**

Wir haben unsere internen Prozesse so durchgeplant und durchgetaktet, dass wir eine Reaktionszeit von maximal 24 Stunden garantieren können. Sagt etwa ein Zahnarzt, sein Sterilisationsgerät hätte eine Fehlermeldung oder würde sogar stillstehen, so kommen wir noch

am gleichen, spätestens am nächsten Tag vorbei. Und sollten unsere Techniker gerade nicht können, weil sie bereits ausgelastet sind, so gehen wir vom Aussendienst hin, zumal wir geschult sind und daher bestimmte Sachen auch selbst erledigen zu können. Wir haben unsere internen Prozesse wie ein Schweizer Uhrwerk perfektioniert.

**Der technische Support ist für Sie demnach besonders wichtig?**

Ja, daher haben wir unser Techniker-team ebenfalls mit besten Knowhow-Trägern personell aufgestockt. Ich will damit sagen, die Zahnärzte sollen wissen, dass wir Fachexperten in den diversen Bereichen haben, dass W&H Schweiz präsent und vor Ort ist. Wir sind da, uns kann man jederzeit anrufen! Denn für uns hat die Kundenzufriedenheit oberste Priorität.

**Haben Sie zusätzliche Ideen für das kommende Geschäftsjahr?**

Wir wollen in Zukunft unseren Kunden Praxisbegehungen in Sachen Qualitätsmanagement anbieten, und zwar direkt wie auch über den Handel. Das

heisst, dass wir unsere Leute schulen, damit diese in eine Praxis gehen und sagen können, ob der Workflow super ist, oder wo er noch optimiert werden muss.

**Und sonst?**

Weitere Ideen sind vorhanden, doch die behalte ich lieber noch für mich bis sie spruchreif sein. Aber eins kann ich Ihnen versichern: We are back!

**Welches Fazit ziehen Sie für sich vom Wechsel zu W&H?**

Ich habe am 1. Juli meine Stelle angetreten und spürte gleich von Anfang an einen extremen Elan. Viele Mitarbeiter sind schon lange bei W&H, die Techniker etwa in der Zentrale in Bürmoos arbeiten durchschnittlich über 10 oder 15 Jahren dort. Das gibt mir ein gutes Gefühl, denn ich merke, dass die Leute hinter der Firma stehen und Freude haben für W&H arbeiten zu dürfen. Kurzum, man spürt, dass es sich um einen Familienbetrieb handelt, dass man Rücksicht aufeinander nimmt. Und dies widerspiegelt sich für mich auch im Slogan von W&H, «people have priority».

Der «European Payment Report 2021» liefert wieder interessante Daten

# Wie steht es mit unserer Zahlungsmoral?

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**In einer grossangelegten Studie in 29 europäischen Ländern sind die Tendenzen in Sachen Unternehmensfinanzierung und Zahlungsmoral erhoben worden, auch 250 Schweizer Firmen nahmen an dieser Marktforschung teil.**

An deren letzten Gemeindeversammlung von Neuheim, mit rund 2'250 Einwohnern die kleinste Gemeinde im Kanton Zug, stand das Thema Zahnmedizin auf der Traktandenliste, werden doch in diesem Dorf jährlich zahnärztlichen Untersuchung für Kindergärtner und Schüler durchgeführt. In Zukunft soll die Gemeinde nicht mehr automatisch die Behandlungskosten jener Eltern übernehmen, welche für die dentale Untersuchung nicht aufkommen können. Viele Einwohner dieser Ortschaft verstehen nicht, weshalb ihre Gemeinde das Risiko eines Zahlungsausfalls anstelle der jeweiligen Zahnarztpraxen tragen sollte.

Nicht nur in diesem idyllischen Flecken der Eidgenossenschaft, sondern in der ganzen Schweiz und überall in Europa verändert sich laufend der Umgang mit Geld oder

das Verständnis der Zahlungsmoral, und zwar in allen Bereichen des täglichen Lebens. Genau diesen Themen geht eine Studie nach, bei welcher zwischen Mitte Januar und Mitte April 2021 etwas über 11'000 Firmen in 29 Ländern befragt wurden, darunter auch 250 Unternehmen in der Schweiz. Auch wenn sich der sogenannte «European Payment Report 2021» nicht spezifisch auf die Zahnmedizin bezieht, so gibt es in der Schweizer Auswertung durchaus ein paar Schlussfolgerungen, die für jede Zahnarztpraxis von Interesse sein können.

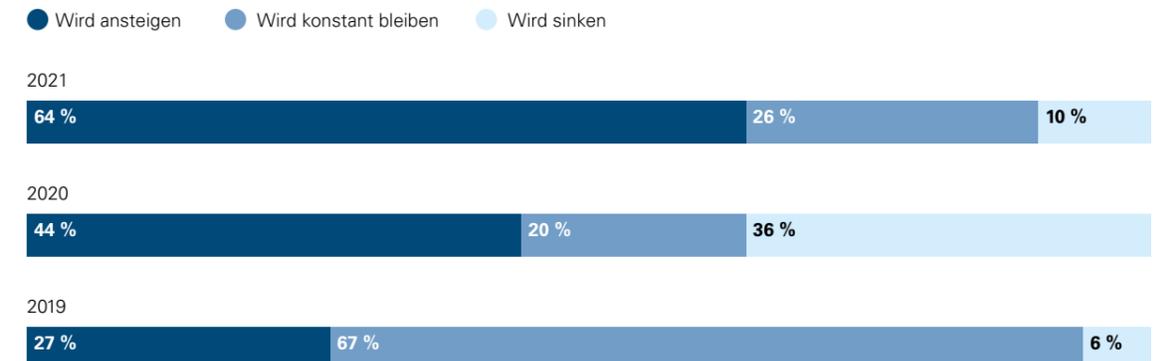
## Verhaltener Positivismus in der Schweiz

Trotz eines stetigen Anstiegs der Covid-19-Fälle und einer relativ langsamen Impfkation hat die Schweiz im April 2021 mit ihrem dreistufigen Wiedereröffnungsplan begonnen, um so die Wirtschaft wieder in Schwung zu bringen. Erste Anzeichen deuten darauf hin, dass sich unser Land von der Pandemie erholt, doch die Schweizer Unternehmen sind immer noch weniger enthusiastisch, was Wachstum und Zukunft angeht, als der europäische Durchschnitt: Nur 39 Prozent gaben an, dass sie zuversichtlich sind, im Vergleich zu 45 Prozent im europäischen Standard.

## Zahlungsfristen als Herausforderung

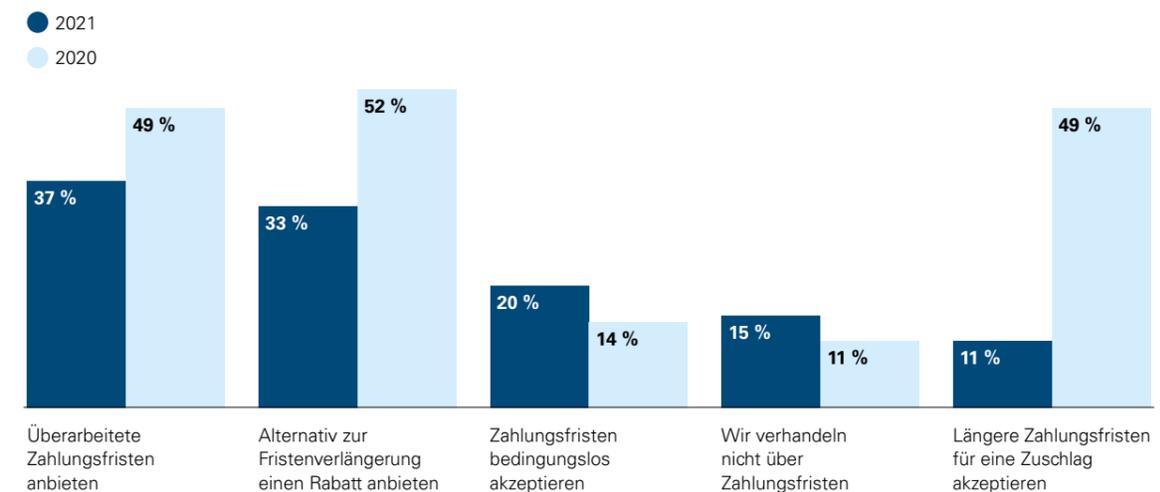
8% der befragten Schweizer Unternehmen gaben weiter an, dass verspätete Zahlungen von Kunden problematisch für ihr Unternehmen sind, europaweit lagen diese Befürchtungen bei 79%. Bei drei von zehn Unternehmen verursachen verspätete Zahlungen einen Liquiditätsgap, für 35% der Befragten stellen die verspäteten Zahlungen sogar eine Bedrohung für ihr Überleben dar. «Wir haben längere Zahlungsfristen akzeptiert, als uns eigentlich lieb ist, da wir die Beziehung zum Kunden nicht gefährden wollten.» hiess eine der Kommentare in dieser Studie. Interessant dabei ist, dass in diesem Jahr 49% der Befragten in

**Wie wird sich Ihrer Meinung nach in den nächsten zwölf Monaten das Risiko entwickeln, dass es bei Debitoren Ihres Unternehmens zu Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsausfällen kommen könnte?**



Quelle: European Payment Report 2021

**Welche Massnahmen ergreifen Sie allgemein am häufigsten, wenn ein Kunde längere Zahlungsfristen wünscht?**



Quelle: European Payment Report 2021

ganz Europa diesen Satz bejahten, schweizweit waren es im vergangenen Jahr volle 80%, die mit dieser Aussage übereinstimmten.

## Mitteuropäische Unternehmen sind zuversichtlicher

Da die Einführung der Impfstoffe in ganz Mitteleuropa immer schneller voranschreitet und die rasche und umfangreiche staatliche Unterstützung die Unternehmens-einnahmen und Cashflows vor den schlimmsten Auswirkungen schützt, scheinen die Unternehmen in der Region Mitteleuropa (Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, die Niederlande, Österreich, Ungarn, Grossbritannien und die Schweiz) die Risikoaussichten für das kommende Jahr zu-

versichtlicher einzuschätzen als Unternehmen in anderen Teilen Europas.

Führungskräfte in ganz Europa rechnen mit Unsicherheiten für die nächsten Jahre. In ganz Europa sagt etwa die Hälfte derjenigen, die einen Gewinnrückgang zu verzeichnen hatten, dass es mindestens bis 2022 oder 2023 dauern wird, bis sich das Geschäft wieder normalisiert. Auf der anderen Seite sind die europäischen Unternehmen – ungeachtet der durch die Pandemie verursachten Unsicherheit – so enthusiastisch, was Wachstum und Zukunft angeht, wie seit vielen Jahren nicht mehr. Im europäischen Vergleich gehört die Schweiz jedoch zu den zurückhaltenden Ländern: nur 39 Prozent der befragten Unternehmen sind mit dieser positiven Perspektive einverstanden.

## Ärgerliches auslagern und sich auf die Zahnmedizin konzentrieren

Es gibt für Dentalprofis, egal ob Zahnärzte oder Praxismitarbeiterinnen, nichts Ärgerliches, als sich mit Rechnungen herumzuschlagen, erst recht, wenn es darum geht ausstehende Beträge einzufordern. Nicht selten läuft man Gefahr das so wichtige Vertrauensverhältnis zum Patienten zu untergraben, wenn man selbst den Mahnungen nachgeht. Die Ärztekasse Genossenschaft bietet hierfür ein professionelles Debitorenmanagement sowie eine enge Zusammenarbeit mit der Inkassomed AG, welches ebenfalls auf das Gesundheitswesen spezialisiert ist.

### Ärztelasse Genossenschaft

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

### Inkasso Med AG

Eschenstrasse 12  
8603 Schwerzenbach  
Telefon +41 806 66 66  
info@inkassomed.ch  
www.inkassomed.ch



Mikromotoren aus dem Hause Bien-Air

# Mehr als nur Kraft, Präzision und Ausdauer

Von Daniel Izquierdo-Hänni

**Schweizer Qualität bietet das Dentalunternehmen aus Biel nicht nur bei seinen klassischen Produkten wie etwa Winkelstücke und Turbinen an, auch bei den Mikromotoren hat Bien-Air die Nase vorn.**

Die Designlinie eines Ferraris mag zwar fantastisch aussehen, doch es wäre nur ein Sportwagen mehr, hätte er nicht den besonders kraftvollen, Formel 1 erprobten Motor unter der Haube. Nicht ganz gleich, aber doch ähnlich, verhält es sich mit Bien-Air und seinen Turbinen respektive Winkelstücken «Made in Switzerland», die erst dank den eigenen, ebenfalls in der Schweiz hergestellten Mikromotoren ihre volle Leistung erbringen.

## Nicht nur Winkelstücke und Turbinen, sondern auch superkleine Elektromotoren

Bien-Air entstand Ende der 1950er-Jahre, so berichtete das Dental Journal Schweiz bereits in der letzten Ausgabe, mit der Kreation von ersten Winkelstücken und Luftturbinen. Präzision und Feinmechanik prägen auch heute das Bieler Unternehmen, dessen Sortiment gewachsen ist und unter anderem eine grosse Auswahl an Mikromotoren für die unterschiedlichsten Indikationen

umfasst. Eine wesentliche Eigenschaft der Bien-Air-Mikromotoren ist ihre erhöhte Ausgangsleistung mit konstantem Drehmoment für einen schnellen und mühelosen Einsatz. Sie sind zudem deutlich kürzer und leichter als herkömmliche Modelle, was optimale Griffbarkeit, gutes Gleichgewicht und geringere Ermüdung der Hand gewährleistet. Die geschützte elektronische Steuerung «Smart Logic» sorgt zudem für eine stufenlose, vibrationsfreie Rotation für genaueste und präziseste zahnärztliche Eingriffe. Kein Wunder also, dass mit weltweit fast einer Million verkaufter Exemplare die Mikromo-

toren von Bien-Air zu den beliebtesten und erfolgreichsten auf dem Markt gehören.

## Mikromotoren für jeden Einsatzbereich...

Der Grossteil der Mikromotoren von Bien-Air eignen sich für einen breiten Einsatz in der Zahnarztpraxis, allen voran in der Prophylaxis, in der Restauration sowie in der Parodontologie. Ihre Kugellager sind lebensdauer geschmiert, wodurch die Schmierung nach dem Gebrauch respektive eine Wartung entfällt. Dies gilt natürlich auch für jene Mikromotoren wie etwa

## Piezochirurgie und Implantologie jetzt vereint

Bien-Air ist in der Schweiz exklusiver Vertriebspartner der italienischen Dentalfirma Mectron. Aus diesem Grund bietet das Bieler Unternehmen sechs unterschiedliche, reiflich durchdachte Kombinationspakete an, die sich je nach Modellkombination in einer Preislage zwischen 8'990 und 10'990 CHF befinden. Die Mectron- und Bien-Air Kits umfassen unter anderem ein Piezosurgery- sowie ein Chiropro-Gerät, ein LED-Handstücksystem, je ein Hand- und Winkelstück sowie ein praktisches Mectron Cart.

der «MX-i LED» oder das «MX-i LED PLUS 3rd GEN» Modell, die speziell für die Implantologie und Oralchirurgie entwickelt worden sind.

Gerade der Mikromotor «MX-i LED» überzeugt durch seine Leistungsstabilität, bietet er sowohl im niedrigen wie auch im hohen Drehzahlbereich einen hohen Arbeitskomfort. Dank des hohen Drehmoments handelt es sich um einen der leistungsstärksten Mikromotoren auf dem Markt, gleichzeitig ist er einer der bisher leichtesten Modelle. Die integrierte LED-Beleuchtung vereinfacht die Sicht während des Eingriffes und bleibt immer gleich gut, egal ob der Motor schneller oder langsamer läuft.

## ... und höchstpräzise Desk-Modelle für die Implantologie und die Oralchirurgie

Innerhalb der Zahnmedizin handelt es sich bei der Implantologie sowie bei oralchirurgischen Eingriffen um besonders anspruchsvolle Disziplinen. Genau aus diesem Grund haben die Spezialisten bei Bien-Air mit «Chiropro» respektive «Chiropro Plus» ein innovatives, intuitives System entwickelt, das einen ganz neuen Ansatz für das Arbeiten am Patienten bietet. So zeichnen sich die beiden Geräte durch einen einfach aufgebauten Bildschirm aus, der alle wichtigen Informationen auf einen Blick liefert: Bohrerauswahl, Drehzahl, Drehmoment, Steuerung der Flüssigkeitsmenge und Drehrichtung der Bohrer. Zudem ist die Navigation auf Grund eines einzigen Befehlknopfes intuitiv und kinderleicht. Dies, zusammen mit vorprogrammierten Bohrprotokollen, ermöglicht es, entsprechende Eingriffe in kürzester Zeit durchzuführen.

Wer seinen Patienten nicht nur Implantologiebehandlungen anbietet, sondern auch oralchirurgische Eingriffe wie etwa eine Weisheitszahnextraktion durchführt, für den ist «Chiropro Plus» in Verbindung mit dem geraden Handstück PM 1:2 und dem Mikromotor «MX-i PLUS» die perfekte Lösung. Dank der hohen Leistung des PM 1:2 wird die Dauer der Extraktion um 70% reduziert (auf 12 Sekunden für die Gesamtextraktion eines Zahns)

und der erforderliche Kraftaufwand erheblich gemindert. Die Überhitzungsgefahr wird dank des Kühlsystems mit integriertem Ventilator des MX-i PLUS ebenfalls deutlich reduziert.

## Starke swiss-made Partner

Als führendes Unternehmen in der Dentalbranche verfügt Bien-Air über beste Kontakte, auch zu anderen Industriefirmen und -partnern. Dies ist für die Behandler von grossem Vorteil, sind doch die leistungsstarken Bien-Air Mikromotoren auch bei diversen bekannten Stuhlherstellern zu finden. Gerade im Bereich der Implantologie, allen voran mit den Chiropro-Systemen, pflegt Bien-Air beste Beziehungen zu den führenden Implantatherstellern in der Schweiz und weltweit. Diese Kooperationen sind besonders für die Zahnärztinnen und Zahnärzte hierzulande vorteilhaft, können die Behandler so ihren Patienten eine kompetente und vielschichtige Swiss-Quality Behandlung anbieten.

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

*Mit dem «iChiropro» geht Bien-Air einen Schritt weiter in die digitale Neuzeit und verwendet ein iPad als Benutzeroberfläche.*



*Der beste Mikromotor von Bien-Air: das Modell «MX-i LED»*

Die Implantologie- und Prothetikspezialisten des „Etkon“-Labors nehmen den Zahnärzten nicht nur die Arbeit ab, sondern beraten diese auch individuell mittels Online-Konferenzen.

Implantologie und Prothetik neu angedacht

# Smile in a Box, einfacher geht's nicht

**Für Zahnärzte, die zwar nicht täglich Implantate setzen, diese Behandlungen trotzdem selbst bei sich in der Praxis durchführen wollen, hat Straumann „Smile in a Box“ entwickelt. Es handelt sich um ein durchdachtes Planungs- und Produktionskonzept, welches das gesamte chirurgische und prothetische Indikationsspektrum abdeckt und den Behandlern Sicherheit bei der Planung wie auch bei der Umsetzung bietet.**

Übung macht den Meister. Dieses Sprichwort gilt auch in der Zahnmedizin und insbesondere im Bereich der dentalen Implantologie. Speziell für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die in ihrer Praxis ein breites Behandlungsspektrum anbieten, ist das Setzen von Implantaten nicht gerade tägliche Routine und kann somit eine echte Herausforderung dar-

stellen. Manche würden ganz gerne diesen Eingriff selbst durchführen, fühlen sich aber unsicher, für andere ist die Planung zu komplex und zu zeitraubend. Genau aus diesem Grund hat die Straumann Group ein Konzept entwickelt, das den interessierten und engagierten Allgemeinzahnärzten, aber auch Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen die Möglichkeit

bietet, das navigierte Setzen von Implantaten bei sich in der Praxis selbst vorzunehmen und zwar mit maximaler Planungssicherheit und einem kompetenten Fachsupport.

„Smile in a Box“ nennt Straumann diesen flexiblen, digitalen Planungs- und Fertigungsservice für Sofortversorgungsprotokolle in Zusammenarbeit mit einem hochspezialisierten Dentallabor. Dies alles mit der Idee, die eigenen Patienten auch bei einer Implantatbehandlung selbst von A bis Z zu betreuen und so das bestehende Vertrauensverhältnis zu festigen.

## Einfach, Schritt für Schritt...

„Smile in a Box“ ist ganz bewusst als modularer Planungs- und Produktionsservice konzipiert worden, wobei

sowohl die chirurgischen wie auch prothetischen Aspekte einer Behandlung berücksichtigt worden sind. Das Ganze läuft über fünf respektive sechs aufeinander aufbauende Phasen ab, die einfacher nicht sein könnten. So werden in einem ersten Schritt sämtliche Informationen, Daten und DICOM- respektive STL-Dateien auf der kostenlosen Onlineplattform [www.straumanngroup.ch/siab](http://www.straumanngroup.ch/siab) hochgeladen und somit dem zur Straumann Group Schweiz gehörenden Labor etkon (Schweiz) AG in Rheinfelden übermittelt. Dort prüfen dann die Spezialisten die bereitgestellten Fallinformationen und analysieren die dazugehörigen Bilddaten und Aufnahmen, um schliesslich eine individualisierte Implantatbehandlung zu planen. Dieser Vorschlag wird dem Auftraggeber zurückgeschickt, in einem nachfolgenden Video-Call persönlich besprochen und, wenn alles bis ins kleinste Detail den Anforderungen des Behandlers entspricht, durch diesen genehmigt.

Basierend auf der schriftlichen Freigabe des Behandlungsplanes setzt das Labor in Rheinfelden die digitalen Designs wie etwa Bohrschablone und provisorische Versorgung individuell um, wobei auch hier der Zahnarzt als Auftraggeber das letzte Wort hat. Danach beginnt mit der Herstellung der diversen Produkte die vierte Phase des „Smile in a Box“ Konzeptes. Das hochspezialisierte Labor in Rheinfelden kümmert sich um die CAD/CAM-Fertigung, wobei sowohl die Materialien wie auch die Technik hohen Präzisionsansprüchen nachkommen. Rund zehn Tage nach der endgültigen Freigabe durch den Behandler bringt der Paketdienst „Smile in a Box“ in die Praxis. Dabei handelt es sich um eine Lieferung, die alle bestellten Komponenten enthält, von den konfektionierten Produkten wie die Implantate über den Zahnersatz bis zu den Hilfsteilen, die für den Eingriff nötig sind.

Somit kann sich der Zahnarzt voll und ganz auf den letzten Schritt der „Smile in a Box“-Idee konzentrieren, nämlich die Versorgung des Patienten, zumal er mit der „Schachtel des Lächelns“ sämtliche Komponenten erhalten hat, allen voran die Implantate,



*Komplettlieferung nach zehn Tagen. Alle Komponenten werden sorgfältig und klar durchnummeriert in einer Box verpackt und zugestellt.*



*„Smile in a Box“ deckt alle Indikationen ab, von der Einzelzahnversorgung bis hin zum Zahnersatz für vollständig zahnlose Patienten.*

die Bohrschablone und das Bohrprotokoll sowie die prothetische Versorgung zur Sofortanwendung.

## Modular und individuell

Der „Smile in a Box“ Service deckt alle Indikationen ab, von der Einzelzahnversorgung bis hin zum Zahnersatz für vollständig zahnlose Patienten. Hierfür können die Behandler zwischen verschiedenen Implantatsystemen des Hauses (Straumann und Neodent) das gewünschte Produkt auswählen. Individualität bietet dieses Konzept auch bei anderen Aspekten wie etwa dem zweiten Schritt, bei welchem die Zahnärztinnen und Zahnärzte selbst die Behandlungsplanung erarbeiten können, wenn sie dies wollen. „Wer zum Beispiel drei oder vier Implantate selbst vorberei-

ten möchte, der wird sicherlich zwei bis drei Stunden mit der entsprechenden Software am Computer verbringen. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass der Zahnarzt diese Zeit lieber seinen Patienten widmen würde.“ kommentiert Peter Kleefuss, Head of Sales Digital bei der Straumann Group Schweiz, und ergänzt: „Wir haben hier unsere Zahntechniker und Spezialisten, die dies aus dem Effeff können und so dem Behandler helfen, seine eigenen Kapazitäten besser zu nutzen.“ Besser heisst auch effizienter, denn ein Zahnarzt investiert sein Fachwissen und seine Zeit nirgends besser und gewinnbringender, als wenn er die ganze Zeit mit seinem Patienten zusammen ist.

[www.straumanngroup.ch/siab](http://www.straumanngroup.ch/siab)



Als Geschäftsführer der Deckart Zahntechnik ist Noel Grunder dabei seinem Team den digitalen Workflow näher zu bringen.

Zu Besuch bei Deckart Zahntechnik in Thun

# „Aus dem Zahntechniker von einst wird in Zukunft ein Oraldesigner.“

**Dass die Zahntechnik auch weiterhin ein Beruf mit Zukunft ist, zumal diese auch jüngeren Generationen interessante Perspektiven bietet, wird einem klar, wenn man mit Noel Grunder, 31, spricht. Das Dental Journal Schweiz traf den jungen Zahntechniker und frischgebackenen Laborinhaber in Thun zu einem Gespräch.**

Unweit des Bahnhofes von Thun befinden sich die Räumlichkeiten der Deckart Zahntechnik, ein Labor das bereits 1963 von Vater Oskar Deckart gegründet und danach von Sohn Richard weitergeführt wurde. Anfang 2020 entschied sich der Deckart Junior die Geschicke seines Dentallabors in jüngere Hände zu übergeben, an eine Generation, die die Zeichen der Zeit nicht nur besser versteht, sondern auch den Wandel in die digitale Zukunft aktiv vorantreiben mag. In Noel Grunder fand er nicht nur einen leidenschaftlichen Zahntechniker, sondern auch einen engagierten 30-Jährigen, der diese Herausforderung annehmen

wollte. «Es ist schon früh, ja sogar während meiner Lehre als Zahntechniker, mein Wunsch gewesen irgendwann selbstständig zu sein und mein eigenes Labor zu führen. Das hat mich schon immer motiviert, schliesslich mag ich die Herausforderung und den Reiz, etwas verändern zu können.» kommentiert Noel Grunder seinen Entscheid, von seinem ehemaligen Chef das Unternehmen zu übernehmen. Insgesamt zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählt das Dentallabor in Thun, wobei auch der ehemalige Besitzer weiter zu 40 Prozent in der Firma tätig ist und seinem Nachfolger Grunder mit Rat und Tat weiterhin unterstützend zur Seite steht.



Auch ein guter Kaffee kann als Arbeitsmotivation dienen...

## Noel Grunder, hat der Wandel vom Kollegen zum Vorgesetzten Probleme mit sich gebracht?

«Ich denke, ich bin der Gleiche geblieben, vielleicht Zack. Aber für mich ist es wichtig, dass man immer authentisch bleibt, auch gegenüber den Mitarbeitern. Ohne sie geht es nicht, ohne mich als Chef auch nicht, denn nur als Team sind wir stark.»

### Aber Sie sind jetzt trotzdem der Chef...

«Klar bin ich jetzt der Kopf, obwohl ich diesen Ausdruck nicht mag. Meine Angestellten sind kompetente Leute, können selbst Kundengespräche führen und als Ansprechpartner fungieren. Nicht zuletzt bin ich der Jüngste in diesem Labor, auch ich lerne immer noch dazu.»

### Welches ist die Spezialisierung Ihres Labors?

«Vielleicht gerade die Tatsache, dass wir uns nicht auf einen Teilbereich der Zahntechnik fokussiert haben, sondern, dass wir die ganze Bandbreite abdecken. Von der Modellgusstechnik, Kronen und Brücken, Laserschweissen über Orthodontie und Thermoplast-Prothesentechnik bis zu Unterfütterungen und Reparaturen.»

### Das klingt nach Zahntechnik als Feinhandwerk. Aber wie sieht es bei Ihnen mit der digitalen Entwicklung aus?

«Als ich die Firma übernommen habe, war alles konventionell, und der digitale Workflow war komplett ausgelagert. Der Mensch hat ja meistens Mühe neues zu akzeptieren, aber man muss mit neuen Situationen umgehen können und die digitale Welt in der Zahntechnik als Herausforderung verstehen.»

### Was heisst dies konkret?

«Ich bin sicher derjenige, der in unserem Labor vom Digitalen am meisten versteht, aus diesem Grund ist es für mich motivierend und spannend meine Leute ins digitale Zeitalter zu führen. Auch wenn dies anstrengend sein mag, so macht mir dies Spass. Ich habe gewillte Leute, die sogar an einem Samstag für eine entsprechende Weiterbildung ins Geschäft kommen.»



## Freiheit zum Greifen nah

## Der neue kabellose CS 3800

Machen Sie den Sprung auf ein neues Niveau der intraoralen Scanleistung mit dem CS 3800. Er ist kompakt und ultraleicht – insbesondere für Komfort und Agilität ausgelegt.

Ein größeres Sichtfeld und eine verbesserte Tiefenschärfe mit mehr Bildern pro Sekunde machen ihn zu unserem schnellsten intraoralen Scanner.

Eine verbesserte Erfahrung für Anwender und Patienten.

### Demo anfordern

[https://lp.carestreamdental.com/CS\\_Solutions\\_de](https://lp.carestreamdental.com/CS_Solutions_de)

Email: [gianpiero.caruso@csdental.com](mailto:gianpiero.caruso@csdental.com)

Tel: 079 7544338



Design by  
**STUDIO F·A·PORSCHE**

© 2021 Carestream Dental LLC.





Noel Grunder mit der vor Kurzem angeschafftem PrograMill PM7 von Ivoclar Digital.

**Seit ein paar Monaten haben Sie die PrograMill PM7 bei sich im Betrieb laufen.**

«Es war bei der Übernahme von Anfang an mein Vorhaben, dass wir als Allesanbieter auch selbst fräsen sollten. Die PM7 stellt für uns als Firma wie auch für unsere Kunden einen ganz klaren Mehrwert dar. Wir können somit alles bei uns im Labor herstellen, was auch die Planung der Arbeiten vereinfacht.»

**Und welche sind ihre ersten Erkenntnisse mit dem neuen Gerät?**

«Die Fräsarbeiten, die wir mit der PM7 durchführen können, sind sowohl eine Arbeitserleichterung wie auch eine Vervollständigung unserer Leistungspalette. Wir können nass wie auch trocken fräsen, auch die Reinigung ist einfach. Wichtig ist für mich auch, dass das System offen ist. Wir verwenden zwar ziemlich viele Ivoclar-Artikel, die dank der digitalen Vernetzung und Programmierung einfach zu handhaben sind,

trotzdem gibt es aber bestimmte Produkte wie etwa die Thermoplast-Prothesen, die wir extern besorgen müssen. Aber auch mit diesem Material funktioniert die PM7 wunderbar.»

**Warum haben Sie sich ausgerechnet für die PrograMill PM7 entschieden?**

«Ich bezeichne mich als typisches Ivoclar-Kind, zumal ich schon während meiner Lehre mit den Produkten dieser Firma gearbeitet habe. Schon damals lernte ich auch die Vertreter von Ivoclar kennen und pflege seither sehr gute Beziehungen zu ihnen. Die persönliche Betreuung ist mir sehr, sehr wichtig, auch die emotionale Ebene zu den Menschen.»

**Und funktioniert die Betreuung durch Ivoclar Digital wirklich?**

«Bei kleinen Problemen helfe ich mir am liebsten selbst, aber wenn wirkliche Softwareprobleme auftauchen, brauche ich eine persönliche Betreuung, die einfach funktioniert. Und das tut sie wirklich! Mag sein, dass es manchmal etwas länger geht, bis der Rückruf kommt, aber es klappt immer. Und das finde ich super!»

**Wie sehen Sie die digitale Entwicklung in der Zahn-technik?**

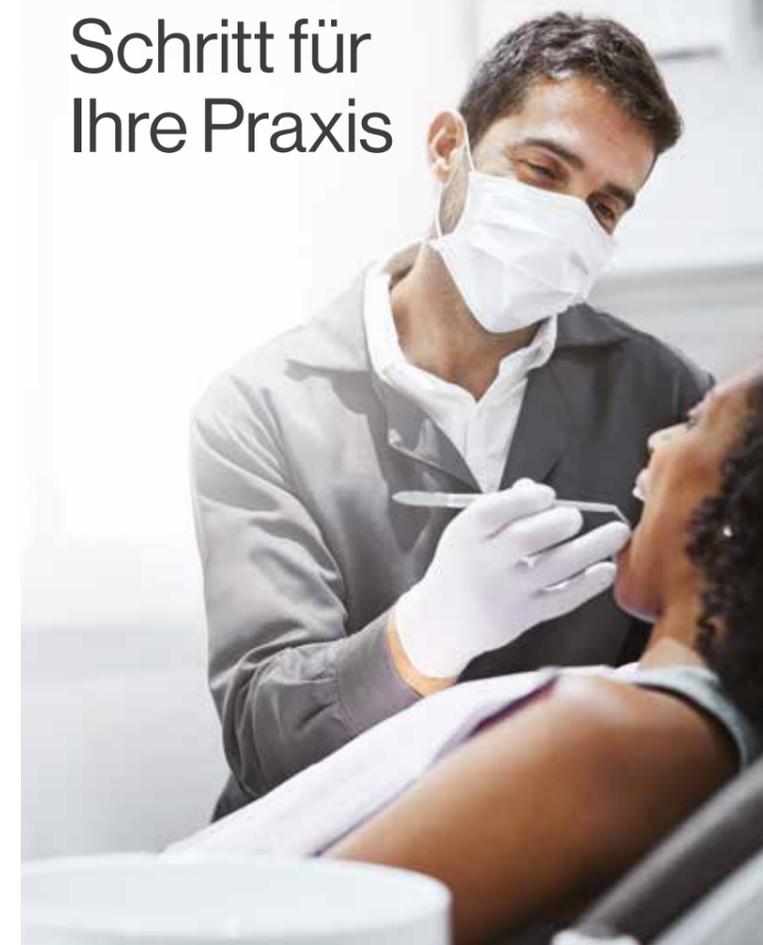
«Die digitale Entwicklung ist eine Riesenchance, denn so kann der Beruf des Zahntechnikers den kommenden Generationen eine interessante Kombination von Digitalen respektive IT und Feinhandwerk bieten und unseren Job aufwerten. Schliesslich haben wir hier ein grosses Generationenproblem.»

**Was verstehen Sie unter Generationenproblem?**

«Das Generationenproblem besteht darin junge Leute zu finden, die sich für unseren Beruf interessieren. In meiner Lehrklasse von damals waren wir 23 Auszubildende, heute kann ich an einer Hand abzählen, wer noch weiter in seinem erlernten Beruf tätig ist. Irgendwie besteht eine Angstmacherei, die Zahntechniker würden aussterben. Ich finde es tragisch, dass die Gewerbeschule in Bern diese Berufsausbildung nicht mehr anbietet. Dabei ist unsere Branche spannender denn je: Man schafft etwas mit den Händen, man hat mit ganz unterschiedlichen Materialien oder mit etwa mit der Fotografie zu tun, mal ist man Planer, mal ist man Maler, und man hat immer wieder auch mit Menschen zu tun. Hinzu kommt die Arbeit am Computer. Unser Beruf ist sehr abwechslungsreich, das macht ein Riesenspass. Ich denke, aus dem Zahntechniker von einst wird in Zukunft ein Oraldesigner.»



**invis is**  
der nächste Schritt für Ihre Praxis



**Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.**

Das speziell für Zahnärzte entwickelte Invisalign Go System soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit minimalinvasiven Eingriffen anzubieten.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom Invisalign System in Ihrer Praxis profitieren könnten.

**Erfahren Sie mehr unter [www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)**

**invisalign go**

**align**

© 2021 Align Technology Switzerland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Invisalign, ClinCheck und SmartTrack sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder dessen Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können. Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz.



**Deckart Zahntechnik AG**  
Noel Grunder,  
Inhaber & Geschäftsführer  
Hohmadstrasse 2  
3600 Thun  
Tel 033 223 31 81  
[www.deckart-zahntechnik.ch](http://www.deckart-zahntechnik.ch)

*Insgesamt zehn Fachpersonen arbeiten beim Dentallabor in Thun.*



JETZT VORBESTELLEN!

Mit der Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) erweitert Amann Girrbach seinen integrierten digitalen Workflow hin zum Zahnarzt.

Digitale Lösungen ebnen den Weg in die Praxis

## Erweiterung des integrierten Ceramill CAD/CAM-Workflows

**Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) von Amann Girrbach für interdisziplinäre zukunftsorientierte Zusammenarbeit und schnelle Fertigung.**

Mit der Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) erweitert Amann Girrbach seinen integrierten digitalen Workflow hin zum Zahnarzt und schließt somit die vorhandene Kommunikationslücke zwischen Praxis und Labor. Beide Partner bringen dabei ihre Kernkompetenzen ein, um die Patienten noch schneller und unkomplizierter mit einem definitiven und funktionalen Zahnersatz zu versorgen – kleinere Einheiten sogar am selben Tag, abhängig von der örtlichen Distanz beider Partner. Je nach Art der gewünschten Zusammenarbeit stehen drei Team-Workflows in Kombination mit den zugehörigen Ceramill DRS Kits zur Verfügung. Zentrale Grundlage dieser Workflows ist jeweils die neue digitale Plattform AG.Live, die ein Infrastruktur- und Patientenfallmanagement in einer bisher nicht realisierbaren Durchgängigkeit und

Effizienz bietet und den Informations- und Arbeitsfluss zwischen Praxis und Labor auf eine neue Ebene hebt.

Als Basis- und Einstiegsvariante fungiert das Ceramill DRS Connection Kit, mit dem Zahnärzte und Labore die Vorteile der Digitalisierung bereits voll nutzen können. Es besteht aus dem Intraoralscanner, dem Ceramill Map DRS, der zugehörigen Scan-Software und der Anbindung an AG.Live. Jegliche Auftragsdaten inklusive aller benötigten Informationen können somit nahtlos und in Echtzeit mit dem Labor geteilt werden. Somit sind keine handgeschriebenen Auftragsblätter und konventionellen Abdrücke mehr erforderlich. Nur noch ein einziger physischer Transport ist nötig: jener, der die Restauration – bei simplen Arbeiten noch am selben Tag – in die Praxis bringt, um sie dem Patienten einzusetzen. Dies führt zu einem besseren

Zahnarzerlebnis für den Patienten und bringt der Praxis im Endeffekt neue Patienten und dem Labor mehr Aufträge.

Wenn das favorisierte Material Zirkonoxid ist, kann das High-Speed Zirconia Kit, bestehend aus dem Schnellsinterzirkonoxid Zolid DRS und einem dazugehörigen Sinterofen Ceramill Therm DRS, das Labor optimal dabei unterstützen, simple Arbeiten aus Zirkonoxid am selben Tag zu fertigen.

Um Patienten in einem weiteren Schritt noch schneller mit Zahnersatz zu versorgen, kann das System in der Praxis zu einem späteren Zeitpunkt mit dem Ceramill DRS Production Kit erweitert werden. Somit können einfache Restaurationen in der Praxis gefertigt und dem Patienten innerhalb einer Sitzung eingesetzt werden.

<https://expo.aglivecon.digital/de/planets/ceramill-drs>


  
 DIRECT RESTORATION SOLUTION

# NEU. DIGITAL. GEMEINSAM.

Die neue Dimension vereinter Zahnmedizin zwischen Labor und Praxis.



  
 PATIENTENFALL-SHARING


  
**CONNECTION KIT**


Intraoralscanner, Software und AG.Live-Patientenfall-Sharing für Same Day Dentistry


  
**PRODUCTION KIT**


Bis zu 3-gliedrige Brücken direkt in der Praxis innerhalb einer Sitzung


  
**HIGH-SPEED ZIRCONIA KIT**


Zirkon sintern in nur 20 Minuten mit 16 perfekt abgestimmten VITA-Farben

[www.ceramill-drs.com](http://www.ceramill-drs.com)



22.-25.09.2021  
Halle 3.2 | Stand A010-B011

Amann Girrbach AG  
Tel +43 5523 62333-105  
[www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)



Dental Bazar ist seit September als Plattform für Zahnärzte und Dentalprofis in der Schweiz online.

Als Alternative zu Tutti oder Ricardo startet eine Plattform ausschliesslich für Zahnärzte

## „Produktekategorien, klar auf die Bedürfnisse der Zahnmedizin ausgerichtet

Seit wenigen Wochen ist die Webseite [www.dentalbazar.ch](http://www.dentalbazar.ch) online. Über diesen virtuellen Marktplatz können Behandler und Dentalprofis gebrauchte Geräte oder nicht mehr verwendete Verbrauchsmaterialien mit ein paar wenigen Klicks kaufen respektive verkaufen.



Marcel Bahnik

Der Luzerner Marcel Bahnik kennt den Dentalhandel in der Schweiz in- und auswendig, ist er doch schon seit über 18 Jahren in dieser Branche tätig. Lange hat er sich Gedanken über die Zweitverwertung in der Zahnmedizin gemacht, mit der neuen Webseite möchte er nun neue Wege gehen.

### Herr Bahnik, welches war die zündende Idee hinter Dental Bazar?

Während der Coronazeit ist mir aufgefallen, dass auf bekannten Plattformen wie etwa Tutti oder Riccardo nicht nur eine Vielzahl an Produkten – von Antiquitäten bis zu Zimmerpflanzen – angeboten werden, sondern auch einige Dentalprodukte. Doch gerade bei diesem Riesensortiment gehen diese unter und werden kaum beachtet.

### Was haben Sie sich dann gedacht?

Bei meiner langjährigen Tätigkeit im Dentalhandel habe ich die Erfahrungen gemacht, dass das Bedürfnis respektive die Nachfrage bei den Zahnärzten an Kleingeräten oder Verbrauchsmaterialien, die nicht gerade die Neuesten sind und daher einen günstigen Preis haben, durchaus vorhanden ist.

### Ist so Ihr „Bazar“ entstanden?

Die meisten Händler scheuen Begriffe wie etwa „Flohmarkt“, sie möchten keinen „Ramschladen“ betreiben. Aus diesem Grund setzen sie in diesem Bereich auch wenig (Humane) Ressourcen ein. Irgendwann habe ich einen IT-Spezialisten kennengelernt, der bereits eine eigene Plattform für CDs resp. DVDs entwickelt hatte und auf der Suche nach einer weiteren Verwendung war. Also haben wir diese zusammen auf die Bedürfnisse und Eigenschaften des Dentalmarktes angepasst.

### Was zeichnet [www.dentalbazar.ch](http://www.dentalbazar.ch) besonders aus?

Im Gegensatz zu den vorgängig erwähnten Plattformen wenden wir uns ausschliesslich an Zahnärzte und Praxispersonal, es ist also ein geschlossener Kundenkreis. Die Produktkategorien sind in Folge ganz klar auf die Zahnmedizin fokussiert, welches die Suche nach Produkten und Referenzen einfacher und genauer macht.

### Gibt es sonst noch Vorteile?

Ja, denn die Bezahlung ist bei uns sowohl per Paypal wie auch mit der Kreditkarte möglich, rasch, direkt und sicher.

### Mit Dentalbazar wenden Sie sich aber auch an die Industrie?

Klar, ich denke da etwa an Rausverkaufsangebote von Herstellern ab Werk. Über uns wäre dies sicherlich eine interessante Vorgehensweise.

### Sie sind frisch gestartet, welches sind Ihre Ziele für die Zukunft?

Als Erstes möchten wir möglichst viele User-Registrierungen von Zahnärzten generieren, denn nur so können wir feststellen, welches die Bedürfnisse der Behandler sind. Darauf aufbauend können wir uns dann weiterentwickeln. Zumal sich die Plattform jederzeit anpassen lässt.

### Und weiter?

Auch möchten wir die Kommunikation und Interaktion zwischen den Zahnärzten fördern. Wenn etwa ein Händler ein Produkt nicht liefern kann, so hat man die Möglichkeit untereinander anzufragen, ob eventuell das gesuchte Produkt bei einer Kollegin oder einem Kollegen in der Praxis verfügbar wäre.

### Derzeit gibt es Ihre Online-Handelsplattform nur auf Deutsch...

Wir haben den Anspruch in allen Schweizer Landessprachen die Bedienung und die Nutzung anzubieten. Dies wird bereits in Kürze erfolgen.

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

#whdentalwerk  
     
[video.wh.com](http://video.wh.com)

Jetzt bei Ihrem  
 Fachhändler oder  
 auf [wh.com](http://wh.com)



# Der Durchbruch in der oralen Chirurgie

Vereinbaren  
 Sie jetzt einen  
 Demotermin.

+41 (0)43 497 84 84  
[info.ch@wh.com](mailto:info.ch@wh.com)



## Piezochirurgie für Implantmed - jetzt als einfaches Add-on.

### Das neue Piezomed Modul.

W&H präsentiert den Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.



piezomed  
 module

Auch in diesem Jahr baut W&H sein Portfolio an vernetzten Produkten weiter aus.

# Lisa Remote Plus kommt mit smartem ioDent<sup>®</sup>-System

**Zahnarztpraxen dürfen sich ab Oktober auf die neue Lisa freuen. In Verbindung mit dem ioDent<sup>®</sup>-System gewährleisten die neuen W&H Sterilisatoren eine intelligente, vernetzte Wiederaufbereitung der Instrumente. Dank einer grossen Auswahl an innovativen Lösungen und Optionen wird Digitalisierung jetzt auch bei der Sterilisation zur Realität.**

**T**echnisch eingeführt auf der IDS 2019, hat sich das cloudbasierte System „ioDent<sup>®</sup>“ von W&H insbesondere im chirurgischen Gerätebereich als feste Grösse etabliert. Schliesslich lässt sich dadurch die Sicherheit in der Praxis erhöhen und Ressourcen können vorausschauend sowie effizient eingesetzt werden. Dieser innovative Workflow ist jetzt auch mit dem neuen Lisa Remote Plus Sterilisator möglich.

## Mehr Lisa, mehr Service

Arbeitet das Gerät einwandfrei? Steht ein Service an? Oder gibt es einen Stör-

*Der neue Lisa-Sterilisator ermöglicht mit dem ioDent<sup>®</sup>-System eine intelligente und vernetzte Instrumentenwiederaufbereitung.*

fall? All diese Fragen und mehr, können mit ioDent<sup>®</sup> leicht beantwortet werden. Über die ioDent<sup>®</sup> Onlineplattform haben Praxen ihr Gerät jederzeit im Blick – und das von überall aus. Dabei gibt ioDent<sup>®</sup> nicht nur zu Basisgeräteparame-

tern Auskunft, sondern informiert über anstehende Services, ist fernwartbar (Remote-Service) und warnt bei etwaigen Fehlfunktionen. Der W&H Service Support kann auf diese Weise frühzeitig reagieren, allfällige Reparaturmassnahmen organisieren und Ersatzgeräte im Fall der Fälle schnell bereitstellen. Ausfallzeiten können so minimiert und Ressourcen effizient eingesetzt werden. Alle Daten stehen in einer gesicherten Cloud zur Verfügung. Der Sterilisator ist standardmässig mit WiFi ausgestattet.

## ioDent<sup>®</sup> einfach zum Nachrüsten

Auch an alle Nutzer, die sich bereits in den letzten Jahren für die Anschaffung eines Lisa Sterilisators entschieden haben wurde bei der Weiterentwicklung gedacht – für sie ist das ioDent<sup>®</sup>-System einfach mittels Software-Updates nachrüstbar.

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



# VistaSystem, das Komplettprogramm für digitale Diagnostik.



**VistaVox S:**  
Exzellente 3D- und 2D-Aufnahmen mit nur einem Gerät.



**VistaIntra:**  
Komfortable Bedienung und hohe Ergonomie.



**VistaScan Mini View:**  
Höchste Bildqualität für alle intraoralen Formate.

## INNOVATIVE WIEDERAUFBEREITUNG MIT DEM IODENT<sup>®</sup>-SYSTEM

### Einfache Handhabung

- Installation über WiFi
- Flexibel und einfach in der Handhabung
- Keine lokale Softwareinstallation notwendig

### Sicherheit

- Vollautomatische Speicherung der Zyklusberichte in der Cloud
- Weniger Ausfallzeiten des Sterilisators dank Fernüberwachung (Remote-Service)

### Zeitersparnis

- Reduktion von Papierdokumentation
- Vollautomatische und kabellose Prozessdokumentation

### Flexibilität

- Schnelles und einfaches Hochladen der Zyklusberichte nicht verbundener Geräte anderer Hersteller
- Alle Dokumente auf Knopfdruck parat mit dem Onlinegerätebuch

## Dürr Dental – digitale Kompetenz für eine bessere Diagnostik.

Setzen Sie auf überragende Bildqualität aus einer Hand! Röntgengeräte, Speicherfolien-Scanner und intraorale Kamerasysteme von Dürr Dental sichern Ihnen optimale Diagnosemöglichkeiten, maximalen Komfort und höchste Effizienz. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

 **DÜRR DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM

## Fallbericht

# Die direkte ästhetische Rehabilitation mithilfe eines thermokontrollierten Komposits

Von Dr. Alessandro Pezzana

**Wenn die Ästhetik der Zähne im sichtbaren Bereich Defizite aufweist, ist dies der hauptsächliche Grund, weshalb Patienten den Zahnarzt unmittelbar aufsuchen. Nahezu jeder Patient wünscht sich neben einer nicht sichtbaren zudem eine dauerhaft ansehnliche und funktionell einwandfreie Füllung. Bei kleineren ästhetischen Defekten gelten derzeit direkte Restaurationen mit Komposit als der Goldstandard.**

Die im vorliegenden klinischen Fall erzielten Ergebnisse konnten mithilfe eines innovativen thermokontrollierten Komposits ästhetisch und bei kurzer Behandlungsdauer erreicht werden. Verglichen mit konventionellen Kompositen weist das in der Fallbeschreibung verwendete thermokontrollierte Füllungsmaterial eine Besonderheit auf. Der Werkstoff vereint zwei gegensätzliche Eigenschaften miteinander in nur einem Material: Nach Erwärmung und während der Applikation ist das Material zunächst fließfähig, ändert jedoch im Verlauf der Abkühlung die Viskosität und wird zunehmend stopfbar. Diese Eigenschaft ermöglicht eine Optimierung im Behandlungsablauf, sodass auch mehrere Füllungen in einer Sitzung und in einem Quadranten mit wenig Zeitaufwand möglich sind.

## Fallbeschreibung – Anamnese

- Alter und Geschlecht des Patienten: 26 Jahre, weiblich.
- Anlass für den Besuch beim Zahnarzt: Die Patientin stellte sich mit einer mehrere Jahre alten Füllung am mittleren Schneidezahn im Oberkiefer links vor. Diese würde sie erheblich stören.
- Zahnärztliche und allgemeine Anamnese: Die Patientin befand sich bei guter Gesundheit und konnte über keine bestehenden Erkrankungen berichten. Das vorgetragene zahnmedizinische Problem sei vornehmlich kosmetisch begründet.
- Erwartungen der Patientin: Obwohl die alte Füllung nicht deutlich verfärbt war, fielen der Patientin kleine Veränderungen der Form und an den Randbereichen auf. Die Füllung stö-

re auch zunehmend beim Sprechen und Kauen. Die Patientin erhoffte sich durch eine Erneuerung wenigstens eine ästhetische Verbesserung in Form einer nicht sichtbaren Füllung.

## Befund und Diagnose

- Klinische und instrumentelle Befunde. Die instrumentelle klinische Untersuchung, parodontale Sondierung, Vitalitätstest und die radiologische Kontrollaufnahme ergaben keinen Anhalt für ein krankhaftes Geschehen.



**Abb. 1** Situationsmodell Oberkiefer, Frontalansicht. **Abb. 2** Situationsmodell Oberkiefer, Okklusalan-sicht. **Abb. 3** Situationsmodell Oberkiefer mit Wax-up Zahn 21. **Abb. 4** Silikonschlüssel für die intraorale Rekonstruktion. **Abb. 5** Ausgangssituation: Extraorale Frontalaufnahme in Protrusionsstellung. **Abb. 6** Ausgangssituation: Extraorale Frontalaufnahme der Oberkiefer Front. **Abb. 7** Ausgangssituation: Extraorale Aufnahme der Füllung Zahn 21. **Abb. 8** Ausgangssituation: Extraorale Frontalaufnahme in Schlussbisslage beim Lächeln. **Abb. 9** Zustand nach Exka-vation und minimal-invasiver Präparation mit Abschrägung Zahn 21. **Abb. 10** Ätzen an Zahn 21 nach Anlegen eines Teflon-Tapes zum Schutz von Zahn 11. **Abb. 11** Applikation des Adhäsivs (Futurabond U, VOCO). **Abb. 12** Sichtkont-rolle der Vorbehandlung und intraorale Adaptation des Silikonschlüssels palatinal. **Abb. 13** Zustand nach Modellie-rung des palatinalen Anteils mit dem thermoviskosen Komposit (VisCalor, Farbe A1, VOCO). **Abb. 14** Zustand nach Modellierung des zentralen Dentinkerns mit dem thermoviskosen Komposit (VisCalor, Farbe A3, VOCO). **Abb. 15** Zustand nach Farbcharakterisierung der Inzisalkante mit Komposit-Malfarben (FinalTouch, Farbe Weiss, VOCO) und Übersichtung mit transparentem Komposit (Amaris Flow, Farbe HT, VOCO). **Abb. 16** Die Farbpigmen-tierung (FinalTouch, VOCO) konnte mit dem Komposit VisCalor (Farbe A1, VOCO) labial vollständig überschichtet. **Abb. 17** Zustand nach Applikation des Glycerin-Gels vor der finalen Lichtpolymerisation. **Abb. 18** Zustand bei finaler Lichtpolymerisation der Füllung Zahn 21 unter dem Glyceringel. **Abb. 19** Zustand nach Anlegen der Orientierungslinien vor dem Finieren und Polieren. **Abb. 20** Endergebnis: Extraorale Frontalaufnahme der Oberkiefer Front. **Abb. 21** Endergebnis: Extraorale Aufnahme der Füllung Zahn 21 von linkslateral. **Abb. 22** Endergebnis: Extraorale Aufnahme der Füllung Zahn 21 von rechtslateral. **Abb. 23** Endergebnis: Extraorale Aufnahme der Füllung Zahn 21.

- Diagnose  
Ästhetisch und funktionell beeinträchtigte Komposit-Restoration an Zahn 21 an einem kleinen, aber doch mehrflächigen Schneidekantendefekt.

### Therapie resp. Behandlungsplan

- (A) Abformung mit Alginat.
- (B) Anfertigung von Situationsmodellen im zahntechnischen Labor mit anschliessendem Wax-up auf dem Oberkiefer-Gipsmodell mit Okklusionskontrolle. Anschliessend Anfertigung eines palatinalen Silikon-schlüssels zum Zweck des Informationstransfers vom Modell auf den Schneidezahn.
- (C) Entfernung der alten Restauration.
- (D) Rekonstruktion mithilfe des Silikon-schlüssels und Verwendung eines thermokontrollierten Komposits in Schichttechnik.

### Durchführung der Behandlung

- Abformung Ober- und Unterkiefer mit Alginat. Bissregistrierung (Registrad X tra, VOCO).
- Herstellung von Ober- und Unterkiefer-Gipsmodellen im zahntechnischen Labor (Abb. 1-2).
- Wax-up und Neugestaltung der Form von Zahn 21 auf dem Oberkiefer-Gipsmodell. Funktionelle Kontrolle des Wax-up's im Artikulator. Herstellung eines Silikon-schlüssels (Registradio Clear, VOCO) zur Übertragung des Wax-up's auf die Zahnreihe in der Oberkiefer-Front (Abb. 3).
- Bestimmung der Zahnfarbe am sauberen, feuchten Zahn (Abb. 5).
- Anlegen des Kofferdams zur Herstellung eines trockenen Arbeitsfeldes.
- Anpassung des Silikon-schlüssels intraoral für einen spaltfreien Sitz, unter Berücksichtigung des Kofferdams in situ (Abb. 4).
- Fotodokumentation der Ausgangssituation intra- und extraoral (Abb. 5-8).
- Entfernung der alten Komposit-Füllung mithilfe eines Komposit-Exkavationsdiamanten (Diamantbohrer 5985, Komet Dental).
- Minimal-invasive Präparation gemäss den Regeln der Adhäsivtech-

nik (Abb. 9).

- Isolation des benachbarten Zahns 11 mit einem dünnen Teflon-Tape, zum Schutz vor Materialresten.
- Ätzen des Zahnschmelzes mit 35 %iger Orthophosphorsäure (Vococid, VOCO) für 20 Sekunden (Abb. 10).
- Spülen mit Wasserspray für 20 Sekunden.
- Trocknen mit ölfreier Druckluft bis zum Erreichen eines kreidig-weißen Aussehens des Zahnschmelzes, ohne jedoch das Dentin zu über-trocknen.
- Applikation von Futurabond U (VOCO), einem dualhärtenden, selbststützenden Universaladhäsiv, mit einem Einweg-Pinsel (Single Tim, VOCO) für 20 Sekunden (Abb. 11).
- Trocknen des Adhäsivs mit ölfreier Druckluft für mindestens 5 Sekunden, zur Verflüchtigung des Lösungsmittels.
- Lichtpolymerisation des Adhäsivs für 10 Sekunden pro Fläche mit einer LED-Polymerisationslampe (Celalux 3, VOCO).
- Erwärmung einer Kapsel VisCalor, Farbe A1 (VOCO) mithilfe eines speziellen Hand-Dispensers (VisCalor Dispenser, VOCO) für 30 Sekunden unter Programm 1 auf 65 °C.
- Injektion des erwärmten VisCalor, Farbe A1 (VOCO) von der labialen Seite aus in den palatinal fixierten Silikon-schlüssel zur Rekonstruktion der Palatinalfläche am Defekt von Zahn 21.
- Lichtpolymerisation der palatinalen Schicht für 10 Sekunden (Celalux 3, VOCO). Danach wird der Silikon-schlüssel nicht mehr benötigt und abgenommen (Abb. 13).
- Applikation eines dunkleren thermokontrollierten Komposits (Farbe A3) zur Herstellung des Dentinkerns (VisCalor, VOCO). Die Applikation erfolgt gemäss Schichttechnik, jeweils gefolgt von einer Lichtpolymerisation von 10 Sekunden (Abb. 14).
- Farbcharakterisierung zur Nachbildung des Halo-Effekts am Schneidezahn 21. Hierzu werden weisse Composite-Pigmente auf die Inzisalkante der Restauration appliziert (FinalTouch, VOCO) und für 20 Sekunden ausgehärtet (Celalux 3, VOCO). Eine vorausgehende Konditionierung war nicht erforderlich, da die Farbcharakterisierung auf dem

Füllungswerkstoff und nicht auf der Zahnhartsubstanz erfolgte (Abb. 15).

- Herstellung der inzisalen Transluzenz und Übersichtung der Farbcharakterisierung mit einem ästhetischen Komposit in spezieller High Translucency-Farbe (Amaris Flow, Farbe HT, VOCO) und daran anschliessender Lichtpolymerisation für 10 Sekunden (Abb. 15).
- Applikation der letzten Schicht auf der labialen Aussenfläche mit der Farbe A1 (VisCalor, VOCO). Die Farb-pigmentierung konnte somit vollständig überschichtet werden (Abb. 16).
- Applikation eines transparenten Glycerin-Gels (Comed), das eine Sauerstoffbarriere erzeugt, um eine vollständige Polymerisation der Kompositoberfläche zu gewährleisten und beim Lichthärten die Bildung einer Inhibitionsschicht zu verhindern. Anschliessend Lichtpolymerisation für 10 Sekunden von labial (Abb. 17-18).
- Mit einem Bleistift wurden, zur besseren optischen Kontrolle der äusseren Formgebung, Linien an den Übergängen angelegt. (Abb. 19).
- Die fertiggestellte Restauration wurde abschliessend mit einem Gelbring-Diamanten finiert und mit diamantimprägnierten Silikonpolierern (Dimanto, VOCO) poliert.
- Entfernung des Kofferdams, Okklusionskontrolle und Dokumentation des Endergebnisses (Abb. 20-23).

### Ergebnis resp. Vorher-Nachher-Situation im Vergleich

Die Verbesserungen waren sowohl funktionell beim Kauen und Sprechen spürbar als auch ästhetisch deutlich sichtbar. Die Patientin war äusserst zufrieden mit dem Behandlungsergebnis.

### Diskussion

Insbesondere wenn viel peripherer Zahnschmelz mit einem natürlichen ästhetischen Erscheinungsbild vorhanden ist, sollte substanzschonend im Sinne einer minimalinvasiven Therapie vorgegangen werden, um die Füllung im Gesamtbild ausreichend maskieren zu können (Abb. 9). Nach der minimalinvasiven Kavitätenpräparation von Zahn 21 mit rotierenden In-

strumenten erfolgte die Ätzung mit 35 %igem Phosphorsäure-Gel (Vococid, VOCO) selektiv nur auf dem Schmelz. Dabei ist das Ätzschritt vor Verwendung eines modernen selbststützenden Universal-Adhäsivsystems (hier: Futurabond U, VOCO) kann den Grad der späteren Haftung steigern. Hierbei reicht es oftmals aus, nur den Zahnschmelz mit Phosphorsäure vorzubehandeln [Hanabusa et al. 2012; De Goes et al., 2014; McLean et al., 2015, Breschi et al., 2018].

Die Kavität an Zahn 21 wird in dem hier vorgestellten Fall nach oben beschriebener Vorbehandlung mit einem modernen thermokontrollierten Komposit versorgt (VisCalor, VOCO). Durch die Verwendung dieses Füllungswerkstoffes kann der Anwender vermeiden, zunächst ein fließfähiges Material für die tiefen Anteile der Kavitäten und später ein stopfbares Material als Deckschicht verwenden zu müssen. Dies spart Behandlungszeit und reduziert die Anzahl zu verwendender Materialien. VisCalor muss vor der Applikation auf 65 °C mit einem eigens dafür entwickelten Hand-Dispenser (VisCalor Dispenser, VOCO), oder alternativ mit einem Temperiergerät, vorgewärmt werden, was zu einer Verringerung der Viskosität führt. Die Kapseln wurden hier mit dem Programm 1 des VisCalor Dispensers (VOCO) verwendet und 30 s lang erwärmt. Der VisCalor Dispenser hält das Material 2 min 30 s auf dieser Temperatur und somit bei niedriger Viskosität [Yang et al., 2020]. Das Material weist sodann bei der Applikation eine fließfähige Konsistenz auf, die sich jedoch anschliessend, während des Abkühlens in körperwarmer Umgebung, wieder erhöht und in eine stopfbare Konsistenz übergeht, wodurch auch die abschliessende anatomische Modellierung möglich wird. Die Abkühlung des Materials auf Körpertemperatur resultiert aus der thermischen Leitfähigkeit der Zahnhartsubstanzen und der Mundhöhle (Konduktion). Die Körpertemperatur wird nach Applikation innerhalb von wenigen Sekunden erreicht, sodass keine Gefahr für die Vitalität der Pulpa besteht, was wissenschaftlich nachgewiesen werden konnte [Braun, 2019]. Bei Verwendung dieses innovativen Materials mit Materialschichten

von maximal 2 mm sind die Lichthärtezeiten mit 10 s für VisCalor in der Farbe A1 und A3 bei Verwendung eines LED-Lichthärtegeräts mit einer Lichtintensität von  $\geq 1000$  mW/cm<sup>2</sup> als sehr kurz, aber doch absolut ausreichend und sicher zu bewerten. Die Volumenschumpfung nach dem Härten von nur 1,44 % und der geringe Schrumpfstress von nur 4,6 MPa sind als positiv zu betrachten. Die 164 MPa betragende Biegefestigkeit verleiht dem Material eine ausgezeichnete Stabilität, und die geringe Wasserabsorption soll über einen längeren Zeitraum unveränderliche Farb- und mechanische Eigenschaften sicherstellen [Spreafico et al., 2005].

Die innere Farbcharakterisierung der Frontzahnfüllung erfolgte mit Komposit-Malfarben (FinalTouch, VOCO). Da die darunter befindliche Schicht Füllungskomposit war, konnte auf die Verwendung eines Adhäsivs und dessen Lichtpolymerisation verzichtet werden. Dies wäre allerdings bei Zahnhartsubstanz als Untergrund obligat gewesen. Nach Auftragen einer

dünnen Schicht von hochtransluzentem Restaura-tions-Komposit (Amaris, Farbe HT, VOCO), wurde die Farb-pigmentierung unter der oberflächlichen Materialschicht eingeschlossen und anschliessend lichtgehärtet.

Die Polymerisation kann sowohl durch Sauerstoff als auch durch Eugenol behindert werden [Eichner et al., 2008]. Eugenol wird in manchen Wurzelfüllmaterialien verwendet, weswegen Füllungen mit Komposit erst einige Tage nach dem Aushärten solcher Wurzelfüllungen angefertigt werden sollten. Da der Zahn 21 in dem hier vorliegenden Fall vital ist, war dies unerheblich. Sauerstoff aus der umgebenden Luft führt jedoch während der Polymerisation zur Bildung einer oberflächlichen dünnen Schmier-schicht nicht oder unzureichend polymerisierten Komposits [Hellwig et al., 2013]. Diese sogenannte Sauerstoff-Inhibitionsschicht ist für die Qualität der Kompositfüllung allerdings nicht weiter von Bedeutung, da sie sehr dünn ist und beim Polieren bzw. beim funktionellen Gebrauch der Füllung entfernt wird. Zudem kann die Sauerstoff-Inhibitionsschicht wie in dem vorab beschriebenen Patientenfall durch das Auftragen eines Glycerin-Gels (Comed) im Vorwege vermieden werden. Das transluzente Gel bietet während der Polymerisation Schutz und verhindert, dass die Komposit-Oberflächen mit Sauerstoff in Berührung kommen [Borges MG et al., 2021].

### Fazit

Die Verwendung von VisCalor (VOCO) im Rahmen der direkten Füllungstherapie ermöglicht aufgrund der einzigartigen Thermo-Viscous-Technology (TVT) einen effizienten Arbeitsablauf. Zeit und Materialauswahl lassen sich deutlich reduzieren, was sich positiv auf die Behandlungszeit und somit auch auf die Patientenzufriedenheit auswirkt. Das Verfahren unterstützt zudem minimalinvasive Eingriffe durch die anfänglichen fließfähigen Eigenschaften und spätere Modellierbarkeit, ohne jedoch die hervorragenden physikalischen Materialeigenschaften von modernen stopfbaren Komposit-Füllungsmaterialien einbüßen zu müssen.

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

### ZUR PERSON

Alessandro Pezzana, DDS,



absolvierte sein Zahnmedizin-studium an der Universität Turin und graduierte dort 2012. Seit 2013 praktiziert er in eigener Praxis „Studio dentistico Pezzana e Togno“ in Omegna, Italien. Darüber hinaus lehrt und forscht er an der Universität Turin, Abteilung Zahnheilkunde, und ist anerkannter Referent auf nationalen und internationalen Dentalkongressen. Dr. Pezzanas Spezialgebiete sind die ästhetische restaurative Zahnheilkunde, Endodontie sowie die Dentalfotografie.

E-Mail:  
[alessandro.pezzana@hotmail.it](mailto:alessandro.pezzana@hotmail.it)



Das EQUIA Restaura-tions-System hat sich in einer Vielzahl von Studien bewährt.

EQUIA Restaura-tions-System

## Hervorragende Leistung durch klinische Langzeitstudien bestätigt

Das im Jahr 2007 eingeführte EQUIA-Restaura-tions-System erwies sich schnell als neuer Standard in der Restaura-tions-Technologie, im Laufe der Jahre hat EQUIA eine Reihe bedeutender Forschungsgruppen dazu angeregt, die klinische Leistung in mehreren Kurz- und Langzeitstudien zu bewerten.

Eine beträchtliche Anzahl von Artikeln, die in hochrangigen Fachzeitschriften veröffentlicht wurden, betrachten die bemerkenswerte Leistung von EQUIA bei Restaura-tionen der Klassen I und II nach 2- und 3-Jahres-Follow-up-Perioden (Friedl et al1; Klinko et al2; Olegario et al3; Fatidou et al4; Lopez et al5). Zwei weitere Studien (Turkun et al6 und Basso et al7) untersuchten EQUIA-Restaura-tionen nach längeren Zeiträumen von 6 bzw. 7 Jahren und kommen zu dem Schluss, dass EQUIA-Restaura-tionen für Klasse I-, II- und Klasse V-Restaura-tionen zuverlässig und langlebig sind. Andere führende Studien verglichen EQUIA mit konventionellen Composites. Zum Beispiel zeigten Menezes Silva et al und Kupietzky et al, ähnliche Erfolgsraten von EQUIA und Composite bei Klasse-II-Restaura-tionen nach 3 Jahren.

Nach einer 5-Jahres-Studie zeigte Molina et al die optimale Leistung von EQUIA bei der Behandlung von Pati-

enten mit besonderen Bedürfnissen. EQUIA erwies sich ebenfalls als eine vertrauenswürdige Restaura-tions-Option für nicht-kariöse, zervikale Läsionen nach 1 und 3 Jahren, wie von Vaid et al bzw. Celik et al beschrieben. Eine randomisierte, kontrollierte Studie unter der Leitung von Heck et al. zeigte nach 6-Jahres Follow-up die ausreichende Leistung von EQUIA bei der Restauration von zwei- oder dreiflächigen Klasse-II-Restaura-tionen. Schliesslich führte Gurgan et al. eine bemerkenswerte klinische Zehn-Jahres-Studie durch, die eine herausragende Erfolgsrate von 100% für das EQUIA-Restaura-tions-System in Klasse-I- und Klasse-II-Kavitäten ergab.

### Glas-Hybrid-Materialien: ein neues Zeitalter der Leistungsfähigkeit

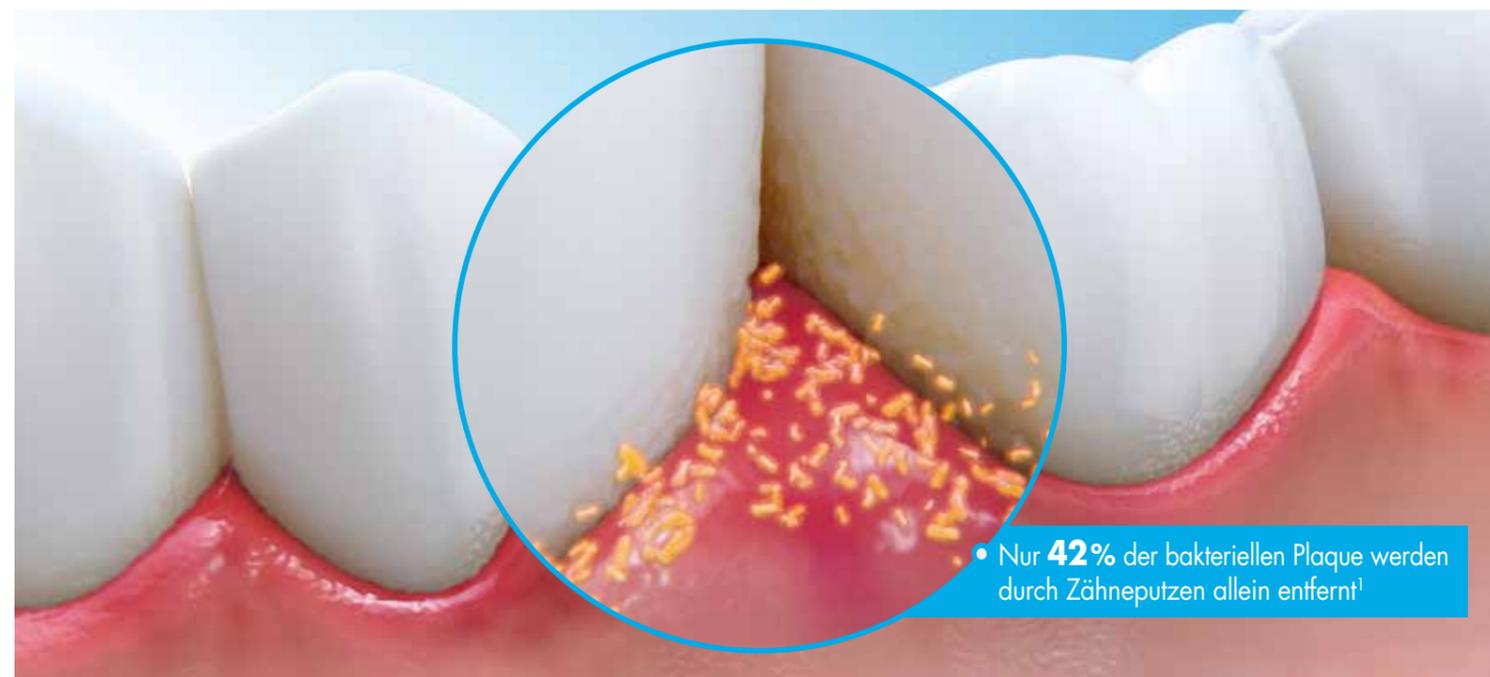
Aufbauend auf der umfangreichen und positiven klinischen Evidenz für das

EQUIA-Restaura-tions-System führte GC im Jahr 2015 EQUIA Forte ein, das erste Glas-Hybrid-Restaura-tions-System, und bot eine bis dahin unbekannt Option für Langzeit-Restaura-tionen. Die Zwischenergebnisse der klinischen Studien zeigen die Eignung von EQUIA Forte als Langzeitmaterial zur Restauration von ausgedehnten Kavitäten der Klasse II. Gurgan S. et al verglich EQUIA Forte mit einem Mikro-Hybrid-Composite und kamen zu dem Schluss, dass beide Materialien nach 4 Jahren optimale Eigenschaften hinsichtlich der Oberflächenbeschaffenheit und der Randadaptation aufweisen. Die multizentrische Studie EQUIA Forte (Miletic I. et al) vergleicht Glas-Hybrid mit einem Nano-Hybrid-Composite (Tetric EvoCeram, Ivoclar Vivadent) und die 2-Jahres Zwischenergebnisse zeigen für beide Materialien eine ähnliche klinische Leistung.

(Quellen sind der Redaktion bekannt)

<https://europe.gc.dental/de-CH>

## Effektive Plaque-Kontrolle erfordert mehr als nur Zähneputzen



Nur **42%** der bakteriellen Plaque werden durch Zähneputzen allein entfernt!

### meridol® – Antibakterielle Wirksamkeit für Patienten mit Zahnfleischproblemen

- Einzigartige Technologie mit Aminfluorid und Zinn-Ionen
- 7x stärkere antibakterielle Wirksamkeit im Vergleich zu einer Konkurrenz-Technologie<sup>2,\*</sup>
- 68% weniger Plaque-Bildung durch zusätzliche Verwendung der meridol® Mundspülung<sup>3,\*\*</sup>



Wirksamer Schutz vor Zahnfleischentzündungen

  
GABA Schweiz  
A COLGATE-PALMOLIVE COMPANY

Weitere Informationen unter [www.colgateprofessional.ch](http://www.colgateprofessional.ch)

**meridol®** 

\* meridol® Zahnpasta nach 12 Stunden vs. Natriumbicarbonat enthaltende Technologie  
\*\* vs. Patienten, die sich die Zähne nur mit einer herkömmlichen Natriumfluorid-Zahnpasta putzen

Referenzen: 1 Chapple I, et al. Clin Periodontol 2015;42 [Spec Iss]: S71-S76. Brushing with regular fluoride toothpaste. 2 Arweiler NB, et al. Oral Health Prev Dent 2018;16:175-181. 3 Hamad CA, et al. Poster präsentiert auf der EuroPerio 2015.

Interview mit Dr. Wolfgang Hohenleitner, Ulrichsberg in Oberösterreich

# Die opt-on Lupenbrille unterstützt mich optimal

**Kaum ein Zahnarzt, der heutzutage noch ohne Lupenbrille arbeitet, doch bei der Entscheidung für das richtige Modelle haben Behandler die Qual der Wahl. Eigenschaften wie der Vergrößerungsfaktor der Linsen, Gewicht und Anpassbarkeit des Gestells oder die Lichtquelle sind Faktoren, die bei der Entscheidungsfindung eine Rolle spielen.**



Dr. Hohenleitner schätzt bei der Arbeit am Patienten die Vorteile der Lupenbrille opt-on.

Im nachfolgenden Kurzinterview erklärt Dr. Wolfgang Hohenleitner aus dem oberösterreichischen Ulrichsberg, warum er sich gerade für die opt-on von orangedental entschieden hat.

#### Seit wann arbeiten Sie mit der Lupenbrille opt-on?

Seit mittlerweile fünf Jahren; dabei handle ich immer nach dem Prinzip „Ich kann nur das behandeln, was ich sehe“. Hier unterstützt mich die opt-on Lupenbrille optimal.

#### Was hat Sie bei Ihrer Entscheidung für die opt-on-Lupenbrille beeinflusst? Warum haben Sie sich gerade für diese Lupenbrille entschieden?

Ich hatte bisher ausschliesslich Lupenbrillen mit Gläsern der Firma Zeiss. Bei der opt-on sind die Gläser von höchster Qualität, ebenfalls „Made in Germany“. Das ist für mich besonders wichtig und darauf achte ich bei jeder Lupenbrille. Besonders vorteilhaft ist für mich das breite und uneingeschränkte Sichtfeld. Ausserdem zeichnet sich die opt-on für mich durch ihre einfache Handhabung und ihre gute Passform aus. Alles Gründe, wegen denen ich mich jederzeit wieder für die opt-on von orangedental entscheiden würde. orangedental entscheiden würde.

**Sie sind seit 2012 zufriedener Kunde bei orangedental. Woran denken Sie liegt das?**

Wenn ich mir eines von orangedental wünschen dürfte, dann wäre es, dass sich an ihrem Servicegedanken nichts verändert. Auch wenn Stillstand normalerweise ja eigentlich nichts Gutes bedeutet – aber für mein Gefühl ist orangedental in diesem Punkt anderen Firmen gegenüber um Längen voraus. orangedental lebt für mich den „quality and service is our success“-Gedanken. Deshalb fühle ich mich dort wirklich extrem gut aufgehoben.

#### KONTAKT

Dr. Wolfgang Hohenleitner

Linzerstrasse 13  
A-4161 Ulrichsberg  
Tel.: +43 7288 2222  
praxis@dr-hohenleitner.at  
www.dr-hohenleitner.at

#### KONTAKT

orangedental GmbH & Co. KG

Aspachstrasse 11  
88400 Biberach an der Riss  
Tel.: +49 7351 47499-0  
Fax: +49 7351 47499-44  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de

# Das universellste, ultraleichte Lupenbrillensystem für schärfstes Sehen

Schneller Zubehörwechsel mittels einzigartiger Magnetflex-Technik spart Ihnen und Ihrem Team Zeit

Akku „cordfree“



KFO-Blaulichtleuchte\*  
**spot-on® blue cordfree**



Varioclips für die Okulare



Korrektionsadapter und -gläser



Videokamera **eduCam**



Lichtsystem **spot-on® cordfree**



KFO-Blaulichtleuchte\*  
**spot-on® blue cordfree**



Varioclips für die Okulare



Korrektionsadapter und -gläser



Videokamera **eduCam**



Lichtsystem **spot-on® nxt**



Akku „nxt“



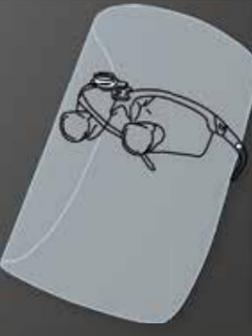
KFO-Blaulichtleuchte\*  
**spot-on® blue nxt**



orangefilter für die Lichtsysteme



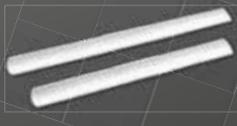
Gesichtsschutz **protect-on**



Endpositionierer\*\*



Schnapparmband



LOOK

**opt-on® 2.7/3.3 spot-on®**



GOOD!

**opt-on®** ist ein zertifiziertes Medizinprodukt unter ISO 13485 und MDR.

DESIGNED  
IN SWISS  
AND  
GERMANY

Kontakt:  
www.orangedental.de  
Tel.: +49 7351 474 990

**orangedental**   
premium innovations



Produktreihe meridol® „Zahnfleischschutz und frischer Atem“

## Zahnfleischschutz und frischer Atem Prophylaxe mit der antibakteriellen Zahnpflege von meridol®

Bei der oralen Prävention ist die Bekämpfung von übermäßigem Plaque-Bakterienwachstum essenziell. Hierfür eignet sich beispielsweise die antibakterielle Zahnpflege von meridol®. Gegen durch Bakterien verursachten Mundgeruch (Halitosis) kann ausserdem die Produktreihe meridol® helfen

In einer Analyse von vier Reviewstudien, die im Journal of Clinical Periodontology veröffentlicht wurde, empfehlen die Autoren zur Prävention einer Gingivitis und Parodontitis, die Zähne zweimal täglich für mindestens zwei Minuten mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta zu putzen und so Plaque-Kontrolle zu betreiben. Weil damit die bakterielle Plaque allerdings nur um weniger als die Hälfte vermindert werden kann, wird in dieser Studienanalyse zusätzlich der Einsatz von Interdentalbürsten sowie die Ergänzung der Mundhygiene durch Produkte zur chemischen Plaque-Kontrolle empfohlen. Zur Reinigung der Zahnzwischenräume kann auch die meridol® Floss-Zahnseide verwendet werden.

### Chemische Plaque-Kontrolle mit dem meridol® System

Zur chemischen Plaque-Kontrolle werden antibakteriell wirkende Substanzen wie beispielsweise Zinn-Ionen aus Zinnfluorid genutzt. Zinn-Ionen können in einer Kombination mit Aminfluorid stabilisiert werden. Nur im meridol® System kommt die einzigartige Zweifachformel aus Aminfluorid und Zinnfluorid gegen den Biofilm zum Einsatz. Die Wirkstoffkombination bekämpft die nach dem Zähneputzen verbleibenden Plaque-Bakterien und hemmt deren erneutes Wachstum. meridol® Zahnpasta mit 1400 ppm Fluorid hemmt die Plaque-Neubildung für bis zu zwölf Stunden und hat eine siebenmal stärkere antibakterielle Wirkung im Vergleich zu bicarbonathaltiger Zahnpasta mit 1400 ppm aus Natriumfluorid. Darüber hinaus eignet sich der Goldstandard Chlorhexidin (CHX) wie in meridol® perio

Chlorhexidin Lösung 0,2% zur kurzzeitigen Reduktion der Keime in der Mundhöhle.

### Effektive Bekämpfung geruchsbildender Bakterien

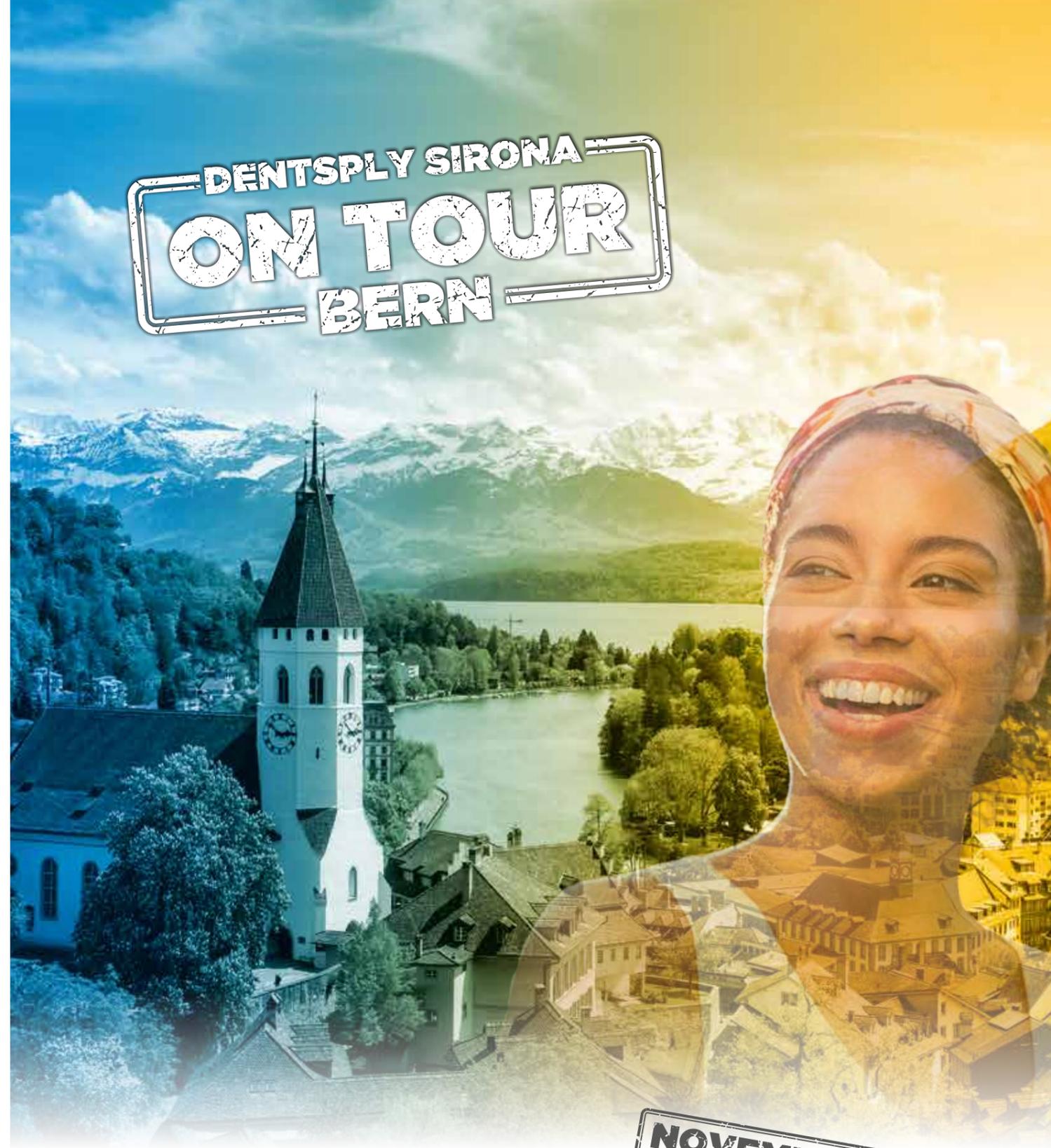
Für einen frischen Atem gibt es die Produktreihe meridol® „Zahnfleischschutz und frischer Atem“. Sie sorgt mit ihrer antibakteriellen Wirkstoffkombination aus Aminfluorid, Zinnfluorid und Zink sowie einem Frischeverstärker für sofortigen frischen Atem und beugt ausserdem Zahnfleischbluten vor. Die dazugehörige meridol® „Zahnfleischschutz und frischer Atem“ Mundspülung beinhaltet ebenfalls den 3-Fach-Wirkmechanismus aus Aminfluorid, Zinnfluorid und Zink.

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

### Oral Care & Cocktails 2021

Die beliebte GABA Fortbildungsreihe Oral Care & Cocktails feiert dieses Jahr ihr fünftes Jubiläum. Es findet noch ein Termin in St. Gallen (in Deutsch) am 7.10. statt. Die Veranstaltung wird mit einer Stunde anrechenbarer Fortbildungszeit zertifiziert. Die kostenfreie Veranstaltung beginnt um 18 Uhr. Melden Sie sich jetzt zur Teilnahme an unter: <https://www.gaba-events.ch/praesenz-fortbildungen/>

# DENTSPLY SIRONA ON TOUR BERN



**NOVEMBER 2021**

Alles gleich, nur eben anders.

Der mobile Showroom - auf dem Weg zu Ihnen

[www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom](http://www.dentsplysirona.com/mobiler-showroom)



Das High-Speed Zirconia Kit bietet jedem Anwender eine effiziente und profitable Prozessweiterung bei der Fertigung von Zirkonoxid im Arbeitsalltag – ganz unter Wahrung natürlicher Ästhetik und maximaler Sicherheit.



### Highspeed-Sintern

# So schnell, so schön, so sicher.

Das Ceramil DRS High-Speed Zirconia Kit von Amann Girrbach erlaubt Anwendern das Sintern von Zirkonoxid-Restaurationen in nur 20 Minuten.

Bestehend aus dem High-Speed Sinterofen Ceramil Therm DRS und dem eigens entwickelten Zirkonoxid Zolid DRS, bietet das Ceramil DRS High-Speed Zirconia Kit die perfekte Grundlage für die blitzschnelle Fertigung von höchstästhetischen Restaurationen aus Zirkonoxid. In nur 20 Minuten können die Restaurationen gesintert werden und bieten dank der perfekt abgestimmten 16 Vita-Farben mit integriertem Farb- und Transluzenzverlauf ein Höchstmaß an Effizienz bei natürlichem Erscheinungsbild.

Im Fokus der Entwicklung stand klar das Thema Sicherheit, denn nur von langlebigen Restaurationen profitieren Labor, Behandler und Patient. Aus diesem Grund wurden bereits in der Entwicklungsphase zahlreiche Studien von namhaften externen Instituten durchgeführt. Das Ergebnis war eindeutig: Der schnelle Sinterzyklus hat keinen relevanten Einfluss auf optische oder mechanische Eigenschaften. Zusätzlich bietet die hohe Bie-

gefestigkeit von > 800 MPa und die damit verbundene Klassifizierung als Klasse 5 Zirkonoxid ein zusätzliches Sicherheitspolster.

Sowohl Labore wie auch Praxen profitieren vom innovativen High-Speed Sinterprozess, indem sie ihr Service-Angebot um die sogenannte „Same Day Crown“ erweitern können. Durch den extrem verkürzten Sinterprozess können Einzelzahnkronen und dreigliedrige Brücken an einem Tag von der Präparation bis zum finalen Einsetzen realisiert werden. Aber auch die Fertigung anderer Indikationen kann massiv verkürzt werden, wie beispielsweise eine Implantatversorgung aus Zirkonoxid-Abutment und -Krone. Waren zuvor mindestens zwei Tage in der Planung zu berücksichtigen, lässt sich diese Art von Restauration mit dem High-Speed Zirconia Kit spielend einfach in weniger als 24 Stunden fertigen.

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



**Venus Diamond ONE –**  
Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen.  
Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

**Setzen Sie auf Effizienz** – das Einfarben-Konzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

**Bieten Sie Langlebigkeit** – langlebige Restaurationen dank der außergewöhnlichen Widerstandsfähigkeit mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

**Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität** – Ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“ und Freiheit in der Anwendung.

**Empfehlen Sie Verträglichkeit** – Basierend auf der TCD-Matrix ist Venus Diamond völlig frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.

Nutzen Sie das Einführungsangebot und testen Sie Venus Diamond ONE. [Kulzer.at/one-journal](http://Kulzer.at/one-journal)



Exklusives Aktionspaket  
Venus Diamond ONE Basis Kit





20 Jahre PIEZOSURGERY®-Technologie

# Wie PIEZOSURGERY® die Knochenchirurgie neu definierte

**Vor 20 Jahren feierte die piezoelektrische Knochenchirurgie mit dem ersten PIEZOSURGERY® Gerät auf der Internationalen Dentschau (IDS) Premiere. Seitdem gelang es mectron mit PIEZOSURGERY® nicht nur, die klinische Realität zu revolutionieren. Behandelnde und Patienten weltweit haben in den vergangenen zwei Jahrzehnten von dessen einfacher Handhabung und minimaler Invasivität profitiert.**

„Als ich vor über 20 Jahren mit der Entwicklung der piezoelektrischen Knochenchirurgie begann, hätte ich nie erwartet, dass Piezosurgery® die gesamte Knochenchirurgie neu definieren würde“, sagt Prof. Tomaso Vercellotti, Erfinder von PIEZOSURGERY®, heute, 20 Jahre nachdem das erste System in den Markt eingeführt wurde.

Dabei nimmt die Erfolgsgeschichte der Original-Methode PIEZOSURGERY® bereits 1997 ihren Lauf: Der

Parodontologe Vercellotti beginnt, gemeinsam mit dem Unternehmen mectron, an der Idee einer Ultraschall-Knochenchirurgie zu arbeiten. Denn ihnen ist bereits damals klar: Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine oralchirurgische Versorgung ist ein möglichst minimal-invasives Vorgehen, das das umliegende Weichgewebe schont und so eine schnelle Heilung ermöglicht. Eine Lösung hierfür sehen Vercellotti und mectron im Einsatz von modulierten Ultraschall-

schwingungen. Kurze Zeit später gelingt es mectron einen ersten Prototypen zu bauen und erste Extraktionsbehandlungen durchzuführen.

## PIEZOSURGERY®: Ein neues Paradigma der Knochenchirurgie

2001 ist es dann so weit: Das weltweit erste PIEZOSURGERY® Gerät wird auf der Internationalen Dentschau (IDS) präsentiert. 2005 gelingt die erste Im-



Prof. Tomaso Vercellotti, Erfinder der PIEZOSURGERY

plantatbetaufbereitung mittels PIEZOSURGERY®. Vercellotti: „2005 war dann auch das Jahr, in dem ein Grossmeister der Parodontologie von der Harvard Universität PIEZOSURGERY® als neues Paradigma definierte. Das freute mich und uns natürlich sehr.“ Und tatsächlich wird die piezoelektrische Knochenchirurgie in den folgenden Jahren weltweit zur klinischen Realität. Denn der Einsatz von PIEZOSURGERY® bietet seinen Anwendern nicht nur eine aussergewöhnliche, intraoperative Kontrolle. Er reduziert auch das chirurgische Trauma für das umliegende Gewebe, das so schneller heilt, als nach chirurgischen Eingriffen, bei denen andere Schneidetechniken angewandt werden.

Im Jahr 2011 wird die 4. Generation des PIEZOSURGERY® Geräts auf den Markt gebracht. Weitere wegweisende Meilensteine sind das Jahr 2015, in dem das weltweit schmalste Osteotomie-In-

strument, OT12S, vorgestellt wird. Mit nur 0,25 mm Breite eignet es sich für alle Osteotomietechniken, bei denen Standard-Knochensägen erschwerten Zugang haben. 2019 wird mit dem REX Piezolimplant das erste Implantat auf dem Markt positioniert, dessen Implantatbett minimal-invasiv ausschliesslich mit PIEZOSURGERY® aufbereitet wird. Die innovativen REX Piezolimplant Keilimplantate eignen sich für den Einsatz im schmalen Kieferkamm. Denn durch ihre aussergewöhnliche Form muss der Knochen vorm Setzen des Implantates nicht mehr augmentiert werden.

**30.000 Kunden in über 80 Ländern wurden bereits überzeugt**

Heute belegen über 250 wissenschaftliche und klinische Studien die positiven Effekte des Einsatzes der Methode PIEZOSURGERY®. Die mehr als 90 verschiedenen Instrumente für die PIEZO-

SURGERY® Geräte werden exklusiv in Italien produziert und weltweit in über 80 Ländern vertrieben. Mehr als 30.000 Kunden konnten sich bisher von den Vorteilen der piezoelektrischen Knochenchirurgie überzeugen. Vercellotti: „Das Engagement aller Beteiligten, PIEZOSURGERY® Jahr für Jahr zu verbessern, wurde mit dem Vertrauen einer aussergewöhnlichen Anzahl von Chirurgen und vor allem mit der Zufriedenheit der behandelten Patienten belohnt.“

Mectron S.P.A.

Bien-Air Dental SA  
Exklusivvertretung Schweiz  
Länggasse 60  
2500 Biel 6  
Tel. 032 344 64 64  
www.mectron.ch



Das Osteotomiekitt (links) und das komplette Instrumentenangebot für die PIEZOSURGERY von mectron (oben).

## NEU! TELESKOPER ORBIT (Ø 125 mm)

4 BLOCKGRÖSSEN IM WECHSELORBIT DER FRÄSGERÄT-KOMFORTLINIE M2



VIDEO ANSCHAUEN



Falldokumentation

# Komfortable und schonendes Biofilmmangement mit der Luft-Pulver-Wasserstrahltechnik

**Gülistan Tapti – leidenschaftliche Dentalhygienikerin und überzeugte Anwenderin der mectron Produkte – gibt im Interview Einblicke in ihre Arbeit mit verschiedenen Prophylaxepulvern.**

**D**ie Luft-Pulver-Wasserstrahltechnik wird inzwischen oft und erfolgreich im Rahmen der professionellen Zahnreinigung und unterstützenden Parodontitis-therapie genutzt. Worin sehen Sie die wichtigsten Vorteile?

Die Luft-Pulver-Wasserstrahltechnik ist eine anerkannte Methode, die im Ablauf der PZR/UPT zur Anwendung kommt. Das Prophylaxepulver wird mit Luft unter Druck vermischt, dabei entsteht ein Mini-Sprühstrahl, der zusätzlich durch Wasser ummantelt wird. Dieser wird auf die Zahnoberfläche oder das Zahnfleisch gerichtet, um Zahnoberflächen von Biofilm oder störenden extrinsischen Verfärbungen

zu befreien. Je nach Pulverart und Einsatz ist die Sprühstrahl-Ausrichtung anzupassen. Bei richtiger Anwendung empfinden die Patienten die Luft-Pulver-Wasserstrahltechnik mit Glyzin-Prophylaxepulver als sehr sanft.

Aber: Die Anwendung der Luft-Pulver-Wasserstrahl-Technik am Patienten klingt einfacher als es ist!

Für „Prophylaxe-Einsteiger“ empfiehlt sich eine Fortbildung zu dem Thema, um optimal geschult zu werden – es gibt Kontra-Indikationen, und auch ein Blick auf die Anamnese gibt wichtige Hinweise, die für den Ablauf der professionellen Zahnreinigung relevant sind.

**Ein wesentlicher Bestandteil dieser Technik ist das Prophylaxepulver selbst. Dieses wird in verschiedenen Ausführungen angeboten. Worauf sollte man bei der Verwendung achten bzw. welches Pulver eignet sich für welche Indikation?**

Das Unternehmen mectron bietet vier verschiedene Prophylaxepulver an, für die subgingivale Anwendung z.B. das glycinbasierte prophylaxis powder sensitive mit einer geringen Partikelgrösse von 25 µm. Das Glyzin-Pulver ist zum supra- und subgingivalen Biofilmmangement anwendbar. Eine Anwendung auf allen natürlichen Zahn- und Wurzeloberflächen und künstlichen Implantaten, Zahnersatz,



*combi touch:  
Pulverstrahlgerät und  
Ultraschalleinheit in einem*

Füllungen, Brackets ist möglich.

Um extrinsische Verfärbungen durch Tabak Wein, Kaffee, Tee vollständig zu entfernen, steht das Pulver prophylaxis powder soft auf Basis von Natriumbikarbonat zur Verfügung. Die Partikelgrösse des Pulvers beträgt 40 µm.

Als natriumfreie Alternative zu diesem Produkt steht das prophylaxis powder smooth zur Verfügung, das auf Kalziumkarbonat basiert.

**Empfiehlst du die Arbeit mit nur einem Pulver am Patienten oder ist eine Verwendung mehrerer Produkte möglich?**

Das kann pauschal nicht beantwortet werden, da jeder Patient unterschiedliche Anamnese, Befunde (Zahnfleischentzündungen, Taschen Sondierungstiefe, Kontraindikationen, Verfärbungen) mit sich bringt.

Das wird nach dem klinischen Blick

(Lupenbrille!) in die Mundhöhle entschieden.

Grundsätzlich kann man mit der Luft-Pulver-Wasserstrahlreinigung mit Glyzin-Pulver beginnen, oft reicht das Glyzin-Pulver aus, um auch kleine Verfärbungen abzulösen. Wenn danach noch sichtbare Verfärbungen vorhanden sind, kann je nach Situation mit Natriumbikarbonat- oder Kalziumkarbonat-Pulver unterstützend gereinigt werden, das nur ortsspezifisch angewendet wird.

**Neben den mectron Pulvern sind Sie auch eine Anwenderin des combi touch von mectron. Was spricht für das Pulverstrahlgerät?**

Bei der Verwendung von Prophylaxepulvern im Rahmen der PZR empfiehlt sich generell die Verwendung eines Kombi-Geräts, welches Pulverstrahltechnik und Ultraschalleinheit anbietet, wie z.B. das combi touch.

Das combi touch vereinfacht mir

den Arbeitsalltag wesentlich: Hier werden Ultraschall und Luft-Pulver-Wasserstrahlreinigung mit zwei Pulverkammern für Glyzin-Prophylaxepulver und Natrium- oder Kalziumkarbonatpulver vereint. Es gibt kein lästiges Pulverwechseln mehr, denn ein Touch reicht aus, um zwischen supra- und subgingivalem Propylaxepulverkammer zu wechseln, wann immer gewünscht. Die zwei Pulverkammern sowie der SOFT MODE der Piezo-Ultraschalleinheit unterstützen eine besonders schonende Behandlung der Oberflächen, ohne Abstriche im Reinigungsergebnis. Das ermöglicht ein modernes, sanftes Biofilmmangement, sowie stressfreie und komfortable Prophylaxe für den Patienten und den Behandler.

## KONTAKT

Gülistan Tapti

Dentalhygienikerin



**Praxis Sivan und Banu Ates**

Tel. +49 1702055384

E-Mail:

guelistan\_tapti@icloud.com



*Status quo vor Behandlungsbeginn*



*Aktivierung des Strahlgerätes über der Absaugung zur Kontrolle und ggf. Einstellung des Pulverstrahls. Dies sollte vor der Behandlung sowie jeweils nach dem Umstellen auf ein anderes Pulver erfolgen.*



*Anwendung des Natriumkarbonat-Pulvers prophylaxis powder soft. Für die ausschliesslich supragingivale Anwendung beträgt der ideale Arbeitswinkel rund 45 Grad, die Düse zeigt vom Sulkus weg.*



*Subgingivaler Einsatz von prophylaxis powder*



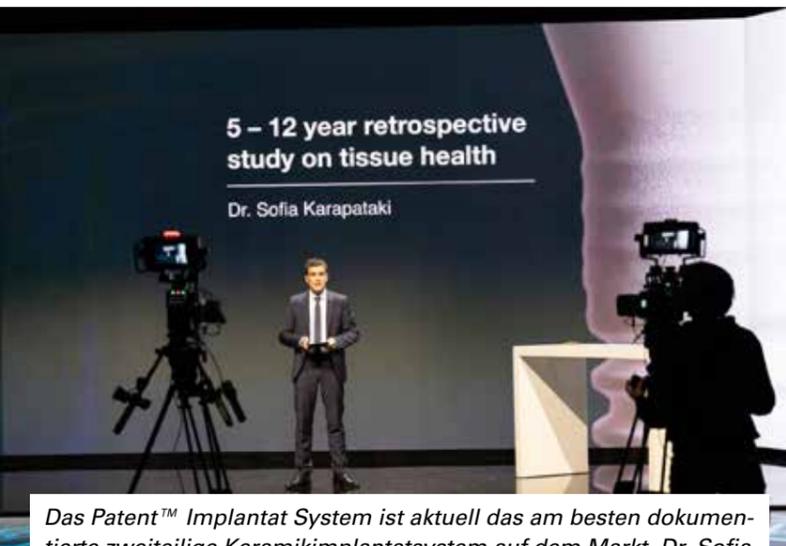
*Gereinigte Zahnoberflächen*

Hybridevent in Zürich mit Liveübertragung nach München, Brüssel, Paris und Wien

# Bio-Integration ist der Schlüssel zum Erfolg, um Periimplantitis zu vermeiden

Der Implantatpremiëanbieter Zircon Medical setzt ausschliesslich auf Keramik. Das Patent™ Implantat System läutet eine neue Ära sicherer und ästhetischer Implantatbehandlungen ein, die auf einem Hybridkongress wissenschaftlich durch renommierte Speaker vorgestellt und diskutiert worden sind

Text und Fotos: Oliver Rohkamm



Das Patent™ Implantat System ist aktuell das am besten dokumentierte zweiteilige Keramikimplantatsystem auf dem Markt. Dr. Sofia Karapataki liess mit bis zu 12-jährigen Studien aufhören



Die Vorträge drehten sich vor allem um Studienergebnisse im Zusammenhang mit dem Patent Implantat System



In der abschliessenden Panel Diskussion ging um es letzte offene Fragen und ein Resümee

Die Eröffnungsrede von **Prof. Dr. Thomas Zeltner** hatte es in sich. Als Vorsitzender und Interims-CEO der World Health Organisation und ehemaliger Schweizer Gesundheitsminister wies er darauf hin, dass auch Mundkrankheiten wie Karies, Parodontitis und Periimplantitis von der WHO zu den Volkskrankheiten gezählt werden, die es zu bekämpfen gilt. Daher gilt es besonders Infektionen im Mund zu vermeiden und Keramikimplantate könnten in dieser Hinsicht ein Beitrag zur Vermeidung von Periimplantitis sein. In weiterer Folge gingen **Dr. Wolfgang Wings** (Co-Entwickler des Patent™ Implantat Systems), **Dr. Roland Glauser**, der seit 34 Jahren in Zürich implantiert und **Prof. Dr. Jürgen Becker** vor allem auf die in Studien und Praxis beobachtete Bio-Integration ein. Forscher und Praktiker Dr. Glauser sprach im Zusammenhang einer modernen Implantattherapie weg vom Werkstoff Titan hin zu Keramik gar von einem Paradigmenwechsel durch das verstärkt angeregte Knochenwachstum und das herausragende Anwachsen der Gingiva am Patent™ Implantat. Denn, wenn sich das Zahnfleisch mit der speziell strukturierten

Abutmentoberfläche fest verbindet - er sprach von „Bio-Integration“ - und keine Bakterien eindringen können, kann nach aktueller Definition gar keine Periimplantitis entstehen. Das deckt sich mit der Aussage von Dr. Becker, der bisher in seiner laufenden Studie nur stabiles Knochenniveau feststellen konnte. Mehr in Kürze, wenn die Studie offiziell publiziert wird.

## Was ist Bio-Integration?

Bio-Integration ist definiert als "die Bindung von lebendem Gewebe an die Oberfläche eines Biomaterials oder eines Implantats". Anders als bei der Osseointegration, bei der das Verhalten des Knochens im Vordergrund steht, wird die Bio-Integration nur dann erreicht, wenn sich alle umliegenden Gewebe (Hart- und Weichgewebe) mit dem Implantat verbinden. Mit der hohen Oberflächenrauigkeit am enossalen Teil, der maschinerten Oberfläche am trans mukosalen Teil und dem Tissue Level Design bietet das Patent™ Implantat System hervorragende Voraussetzungen



Prof. Dr. Thomas Zeltner

Dr. Wolfgang Wings

Dr. Roland Glauser

Dr. Sofia Karapataki

Dr. Jürgen Becker (live aus Düsseldorf)

Dr. Goran Benic, Moderator

für die Bio-Integration. Die optimale Einheilung zwischen dem Weichgewebe (Soft Tissue Seal), dem Hartgewebe (Knochen) und dem Patent™ Implantat vermindert Infektionen und reduziert Komplikationen wie Periimplantitis und Perimukositis. Die zementierte Verbindung zwischen dem Implantat und dem Glasfaser Stiftaufbau liegt oberhalb des Weichgewebes und wird vollständig von der Zahnkrone abgeschlossen. Durch das patentierte Herstellungsverfahren wird eine besonders raue und hydrophile Oberfläche erzeugt. Dies hat den grossen Vorteil, dass keine Mikrorisse entstehen und die Oberfläche hervorragende Voraussetzungen für die Hartgewebsintegration bietet - bei völligem Verzicht auf Metall.

**Dr. Sofia Karapataki** ist den Schritt bereits erfolgreich gegangen. Sie hat sich in ihrer Athener Praxis der metallfreien Zahnheilkunde verschrieben, nachdem ihre Erfahrungen mit Titan gerade bei schwierigen Patientenfällen eher durchwachsen waren. Anhand ihrer langjährigen Erfahrungen zeigte sie eindrucksvolle Fälle mit dem Patent™ Implantat System von Zircon Medical. Und tatsächlich: Auch sie konnte - wie ihre Vorredner - mit den Zirkonimplantaten von Patent™ keine Periimplantitis beobachten, obwohl sie immer wieder feststellen muss, dass bis zu 50% ihrer Patienten keine adäquate Mundhygiene betreiben. Nicht unterschätzen sollten gerade junge Zahnärzte den Umstand, sich mit dem USP metallfreier Zahnheilkunde von etablierten Kollegen abgrenzen zu können.

Eines hat diese Veranstaltung auf jeden Fall gezeigt: Es gibt keinen Grund länger zu warten, um sich mit metallfreier Implantatversorgung zu beschäftigen. Zirkonimplantate sind eine funktionierende Lösung um zukünftige Periimplantitisfälle möglichst zu vermeiden.

Referenzen zu Vorträgen und Studien unter: [www.zircon-medical.com](http://www.zircon-medical.com)

Zircon Medical Management AG

Churerstrasse 66, 8852 Altendorf  
info@zircon-medical.com  
Tel. +41 44 552 84 54

## Bio-Integration in Perfektion.



Menschliches Blut auf Patent™-Oberfläche - innerhalb von 10 Minuten wird das Fibrinnetzwerk an der Oberfläche befestigt. Diese Anhaftung ist eine Voraussetzung für die Kontaktosteogenese.

## Der neue Standard in der Dentalen Implantologie



Die drei Gründer.  
Von links nach rechts:  
Kiyoshi Nakao, Yoshinosuke Enjo und Tokumemon Mizuno

Von der japanischen Provinz in die ganze Welt

## GC feiert 100-jähriges Jubiläum

1921 gründeten drei junge, japanische Chemiker in Ikebukuru nahe Tokio ein Forschungsunternehmen namens „GC Chemical Research Laboratory“, inzwischen hat sich das Unternehmen zu einem soliden multinationalen Konzern entwickelt.

Die Expansion von GC in Europa begann vor 50 Jahren. Zunächst wurde 1972 in Kortrijk (Belgien) eine Niederlassung eröffnet. Heute ist GC Europe am Standort Leuven in direkter Nähe zur KU Leuven (Universität Leuven) in sehr schönen Gebäuden angesiedelt. Die Mitarbeiter am Hauptsitz legen viel Wert auf einen intensiven Austausch mit den Wissenschaftlern der Universitätsmedizin, Zahnärzten, Zahntechnikern, Händlern und anderen Partnern aus der Dentalbranche. Aufgrund des kontinuierlichen Wachstums des Unternehmens entstand Bedarf an einem Koordinationszentrum. Ein solches wurde 2013 in Luzern (Schweiz) gegründet: GC International koordiniert seitdem zentral alle Aktivitäten rund um die Entwicklung und Kommerzialisierung von Neuprodukten der Unternehmen GC.

sierung von Neuprodukten der Unternehmen GC.

### GC Europe, GC America und GC Asia

Noch immer handelt es sich bei GC um ein familiengeführtes Unternehmen. Dies schlägt sich in der einzigartigen Unternehmenskultur nieder, die auf Transparenz und Vertrauen basiert. Das Unternehmen entwickelt sich zwar schnell, doch im Gegensatz zu investorgeführten Konzernen ist es geprägt von einer sehr hohen Kontinuität im Management. Die Familie Nakao hält das Zepter in der Hand. Makoto Nakao, Enkelsohn eines Unternehmensgründers, leitete GC für ganze 42 Jahre und übergab die Führung 2019 an Dr. Kiyotaka Nakao. Der

Erfolg des Familienunternehmens beruht zu einem grossen Teil auf der Umsetzung von Grundsätzen, die auf die japanische Lehre des „Semui“ und den Unternehmenswert „GC No Kokoro“ zurückgehen. Sie setzen uneigennütziges Handeln voraus und messen dem Gemeinwohl grösseres Gewicht bei als kurzfristigen Wachstumszielen.

### Vision 2031

GC strebt danach, auf Grundlage seiner global verbindlichen Werte den Herausforderungen der Zahnmedizin mit modernen und durchdachten Konzepten sowie Produktlösungen zu begegnen, um einen entscheidenden Beitrag zur Gesundheit und dem langfristigen Wohlergehen der Gesellschaft zu leisten. Dabei hat GC die Interessen aller Stakeholder stets im Blick und positioniert sich als zuverlässiger Partner. Für die Umsetzung dieser Vision sind alle Nakamas (Mitarbeiter von GC) angehalten, mit einer starken Orientierung auf die Bedürfnisse der Kunden an jedem Arbeitsplatz und in jedem Land eng zusammenzuarbeiten.

<https://europe.gc.dental>



Die GC International AG ernannte Dr. Kiyotaka Nakao 2019 offiziell zum Präsidenten und CEO. Links: Makoto Nakao; Rechts: Dr. Kiyotaka Nakao.

# The Live Experience Tour 2021

Montreux: 8. – 9.10.2021  
Zürich: 3. – 4.12.2021



Mit der Live Experience Tour 2021 bringen wir vier Monate lang unsere Produkte und Fachleute direkt zu Ihnen. Wir wollen uns mit Ihnen austauschen, unsere innovativen Workflows mit Ihnen teilen und gemeinsam mit Ihnen Live-Vorträge von den Besten auf ihrem Fachgebiet geniessen. All das an ganz besonderen Locations, die auch kulinarisch einiges zu bieten haben!

Jetzt registrieren!



[www.ivoclarvivadent.com/live-experience](http://www.ivoclarvivadent.com/live-experience)  
Making People Smile

ivoclar  
vivadent

# WENIGER VERLUST- RISIK



Die professionelle Prophylaxe gegen Zahlungsausfälle:  
**Dental, das Servicepaket der Ärztekasse**



Ä K  
C M  
ÄRZTEKASSE  
CAISSE DES MÉDECINS  
CASSA DEI MEDICI

**INKASSOMED**  
Umfassendes Forderungsmanagement im Gesundheitswesen

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

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