



curaden
+ better health for you

the spirit⁴

Ein gesunder Mund
tut dem ganzen
Menschen gut

the spirit⁴

Ore sano homo sanus

Durch einen gesunden Mund ein gesunder Mensch.

CURADEN hat die Vision einer gesünderen Welt. Einer Welt, in der leidenschaftliche Dentalprofis, aufgeklärte Verbraucher und attraktive, effektive und sichere Produkte Hand in Hand für Mundgesundheit wirken. Und einer Welt, in der Mundgesundheit einen wertvollen Beitrag zu unserem Glück und Wohlbefinden leistet.



Liebe Leserinnen und Leser

Sie halten unser neuestes Magazin SPIRIT in Ihren Händen. Es stammt aus dem Haus CURADEN, dem Schweizer Mundhygieneunternehmen, das seinen Sitz in Kriens bei Luzern hat. Das Schweizer Familienunternehmen, welches in der zweiten Generation durch Ueli Breitschmid geführt wird, bietet auf dem Gebiet der Mundhygiene Produkte und Dienstleistungen in 70 Ländern an – und tut noch vieles mehr. Darüber berichten wir im SPIRIT, das den Geist dieses Unternehmens wiedergeben soll.

Wir sind stolz, Ihnen das breite Produkte-Portfolio von CURADEN präsentieren zu dürfen und darüber zu erzählen, was hinter diesen vielen Produkten steht. Unser Leitgedanke heisst «Better health for you». Er fasst all unsere Engagements und Pläne perfekt zusammen. Denn darum geht es uns: Wir wollen die Gesundheit unserer Kunden erhalten oder dort verbessern, wo dies nötig ist. Wir möchten aber auch unsere eigene Gesundheit fördern und mit einem guten Beispiel vorangehen. Lesen Sie auf den folgenden Seiten, welche Ideen hinter diesen Vorhaben stecken und wie wir diese seit vielen Jahren bereits vorantreiben.

Erfahren Sie, woher die Ursprungsideen stammen. Lernen Sie mehr über grössere Zusammenhänge, in deren Zentrum wir all unser eigenes Tun stellen und sehen. Ein gesunder Mund ist die Grundlage für einen gesunden Menschen.

Doch ich will nicht vorgreifen. Sind Sie bereit für die gedankliche Reise durch die Gesundheitswelt? Dann nichts wie los. Wir wünschen viel Lesevergnügen. Herzlich,

Max Wettach

Head of Marketing and Communications, CURADEN AG



14
Man ist,
was man isst



22
Keisuke weist mit
umami den Weg



32
Bereit für die
Revolution?



40
Das Dentaldepot –
Herzstück der CURADEN



50
Der perfekte
Knick



SPIRIT better health for you

Ein gesunder Mund tut dem ganzen Menschen gut

Wer seinen Mund pflegt, tut Gutes für seine gesamte Gesundheit. Erkrankungen des Zahnhalteapparates belasten unseren Organismus mehr, als wir ahnen.

Heute weiss man es genau: Der Zustand des menschlichen Stoffwechsels, der Lunge, der Gefässe und von einigem mehr hängt direkt mit der Sauberkeit des Mundes zusammen. Studien belegen einen Zusammenhang zwischen Erkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems und des Zahnhalteapparates. Umgekehrt dürften körperliche und auch psychische Beschwerden Parodontitis verschlimmern.

Die Zusammenhänge treten deutlich zu Tage. Auch wenn sich der Wissenschaft die Kausalitäten erst nach und nach erschliessen, hat CURADEN die eigenen Schlussfolgerungen bereits vor einiger Zeit gezogen: Prävention ist wichtig. Mit einer guten Mundhygiene und mit einer richtigen Ernährung können wir selber zur Verminderung von Entzündungen beitragen.



Reparaturwerkstätte beim
Zahnarzt war gestern und
ist antiquiert

Morgen wird der moderne
Zahnarzt zum Hüter der
Gesamtgesundheit





Gesund
beginnt
im Mund

Menschen, die sich professionell mit der Dentalpflege und Mundhygiene auseinandersetzen, sollten endlich vorausschauend arbeiten und nicht nur einträglich reparieren. Das sagt Ueli Breitschmid, CEO und Eigentümer des Schweizer Mundhygiene-Unternehmens CURADEN. Der Vollblutunternehmer, der die Firma in der zweiten Generation führt, ist überzeugt, dass eine Veränderung im Umgang mit der Mundhygiene stattfinden muss. Der Grund ist simpel: Nur über einen gesunden Mund kann ein Gesamtorganismus gesund sein, bleiben oder werden. Für Ueli Breitschmid ist der Mund deshalb das Tor zur Gesamtgesundheit des Menschen.

Ein Teil der schlechten Bakterien zum Beispiel, die im Darm für Krankheiten sorgen, sind zuvor meist über den Mund erst dahin gekommen. Ueli Breitschmid sagt, dass viel mehr und engere Zusammenhänge im Körper bestünden, als wir uns, in unseren Spezialgebieten gedanklich gefangen, bisher ausgemalt hätten. In seinen Gedanken und Aktivitäten als Unternehmer bleibt er aus diesem Grund nicht bei den blossen Produkten und den passenden Angeboten hängen, die CURADEN selbstverständlich führt. Er will eine Umkehr des Denkens in der Gesundheitsindustrie und bei den Nachfragern zugleich erzielen.

«Nur über einen gesunden Mund kann ein Gesamtorganismus gesund sein, bleiben oder werden.»

Produkte und Massnahmen für die Mundhygiene, die Ernährung, die Ausbildung und Begleitung machen das aus, wofür CURADEN steht: «better health for you», wie es sich das Unternehmen auf die Fahne geschrieben hat.

Der Blick für die Details

Eine tägliche mechanische Plaqueentfernung vermindert die Ablagerung von Zahnstein. Das ist eine wirksame und kostengünstige Massnahme, die jedoch nicht alle schlechten Bakterien beseitigen kann. Wer nur schon einen Tag auf die mechanische Plaqueentfernung verzichtet, sieht einen Biofilm entstehen, der über die Zeit dicker wird. Ein Hort der Bakterien. Das ist nicht ohne. Die Hauptursache für die Entstehung von Erkrankungen des Zahnhalteapparats ist die ungehinderte Vermehrung bakterieller Beläge zunächst im Sulcus. In der untersten Schicht des Biofilms entstehen anaerobe Bakterien, die lokale chronische Entzündungen herbeiführen können. Diese wiederum können vom Zahnfleisch auf den die Zahnwurzel tragenden Kieferknochen übergreifen. Dessen Abbau ist die Folge.

Bei Erkrankungen des Zahnhalteapparats handelt es sich nicht einfach um lokale Erkrankungen, sie können sich schnell global auswirken. Entzündungen im Körper können eine Reaktion des gesamten Immunsystems auslösen. Es ist möglich, dass die Bakterien durch den Kreislauf in den gesamten Körper gelangen und sich somit

auch in und auf anderen Organen ansiedeln. Ähnliche Mechanismen wie bei der Entstehung von Erkrankungen des Zahnhalteapparates können auch bei der Entstehung von Diabetes mellitus festgestellt werden: Ein längerfristig erhöhter Blutzuckerspiegel hält die Immunabwehr des gesamten Körpers permanent aktiviert. Durch den so entstehenden chronischen Entzündungszustand in mehreren Organen stehen Diabetes mellitus und Erkrankungen des Zahnhalteapparats in einer Wechselbeziehung und steigern sich gegenseitig. Arthrose sowie Frühgeburten können im Zusammenhang mit Erkrankungen der Zahnwurzel und dem Abbau des Kieferknochens stehen.

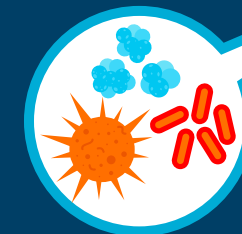
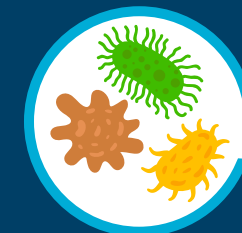
Die Existenz derselben Bakterien an den verschiedenen Entzündungsherden weist darauf hin. CURADEN schliesst aus all diesen Abhängigkeiten und Verbindungen: Der Mund ist das Tor zu unserer Gesundheit. Wir sollten daher Sorge tragen. Ohne eine professionell instruierte und kontrollierte Mundpflege mit den passenden Hilfsmitteln geht es nicht. Denn eines ist klar: Das Zahnfleisch eines rundum sauberen Zahnes oder Implantates wird nicht einfach krank. Es ist möglich, den Zahnfleischsaum rund um Zähne und Implantate sauber zu halten – dies mit der richtigen mechanischen Plaqueentfernung, einem adäquaten Patiententraining und -coaching und passenden Hilfsmitteln. CURADEN setzt hier an und bietet seit Jahren die entsprechende Ausbildung an. Diese Programme heissen iTOP (individuell Trainierte Orale Prophylaxe) und Prevention One.

Die zentrale Botschaft von CURADEN lautet nicht von ungefähr «better health for you». Dabei spielt die Zahnarztpraxis eine zentrale Rolle. Wieso? Ganz einfach, weil:

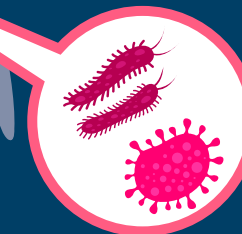
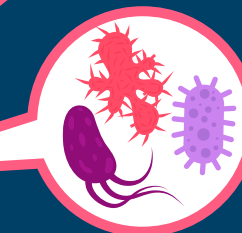
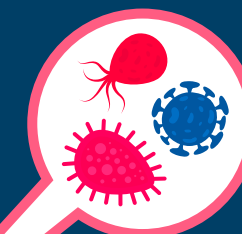
- Mundgesundheit und gesunde Zähne der Schlüssel für persönliches Wohlbefinden und Gesundheit sind.
- das Mikrobiom des Mundes zentral für die Darmflora ist. Die Medizin sollte in Zukunft dem Mund viel mehr Aufmerksamkeit widmen.
- Mundgesundheit und gesunde, schöne Zähne nur durch eine perfekte Mundpflege und passende Hilfsmittel zu erlangen sind. Ohne Coach, Lehrer, Trainer schafft es niemand zur Perfektion.
- die Nachfrage nach individuellem Training und Coaching massiv gesteigert werden kann und einem Trend der Gesellschaft entspricht.
- die Zahnärzte und die Zahnarztpraxen die denkbar besten Partner für diese Angebote sind.

CURADEN befindet sich als Schweizer Dentalunternehmen auf einem selbst gewählten Weg und widmet sich über den Mund der Gesamtgesundheit. Aus Überzeugung.

GUTE BAKTERIEN



SCHLECHTE BAKTERIEN



Im Darm sitzen 80 Prozent des Immunsystems. Viele gute Darmbakterien tun hier ihren Dienst. Einige Beispiele:

Bifidobacteria: Die überwiegend anaeroben Stäbchenbakterien sind Zuckerabbauer und wandeln diesen in Essig- und Milchsäure um.

Escherichia coli: In der menschlichen Darmflora ist das Bakterium als Vitaminproduzent bekannt. Es sorgt vor allem für die Bildung von Vitamin K. Einige pathogene Stämme des Bakteriums können Schaden anrichten und zählen zu den häufigsten Verursachern von Infektionskrankheiten.

Lactobacilli: Der Lactobacillus gehört zu den Milchsäurebakterien, die durch Gärung Milchsäure erzeugen. Sie kommen sogar in der Lebensmittelindustrie zur Anwendung und werden zur Herstellung von Milchprodukten oder Bieren gebraucht.

Unter den mehr als 100 Billionen lebenden Bakterien in einem menschlichen Darm hat es auch einige ziemlich schlechte Artgenossen. Einige Beispiele von schädlichen Bakterien:

Campylobacter: Sie zählen zu den häufigsten Ursachen einer bakteriellen Darmentzündung. Fieber, Bauchschmerzen und Durchfall sind Symptome. Meist durch verdorbene Nahrungsmittel eingeschleust und in unseren Breiten-graden in den Sommermonaten vorkommend.

Enterococcus faecalis: Ein Bakterium, das Blasen-, Prostata- und Nebenhodeninfektionen auslösen kann. Auch die Endokarditis – eine Entzündung der Herzinnenhaut – kann die Folge eines Infektes sein, der von den Enterococcus faecalis ausgegangen ist.

Clostridium difficile: Fünf von hundert Menschen tragen es in sich, ohne etwas davon zu bemerken. Wenn die Darmflora jedoch gestört ist, können Symptome wie Durchfall oder Darmentzündungen auftreten. Bestimmte Giftstoffe, die das Bakterium in sich trägt, können die Darmschleimhaut angreifen.

Tipps aus «Darm mit Charme»

Wie kann ein Buch ein Organ rehabilitieren – ja sogar entdecken? Giulia Enders hat es mit «Darm mit Charme» bewiesen. Sie hat zugleich Zusammenhänge zwischen Mund und Körper erklärt, zu denen CURADEN steht.

Mit ihrem Buch «Darm mit Charme» hat die junge Autorin und Ärztin Giulia Enders 2014 nicht nur in Deutschland einen Bestseller gelandet. Mit einfachen Worten und nachvollziehbar hat die Autorin den Darm als «unser unterschätztes Organ» beschrieben. Ihre direkt abgeleiteten Empfehlungen sind anschaulich und leicht zu befolgen. Erschienen ist das Buch im Ullstein Verlag.

CURADEN widmet sich seit Längerem den beschriebenen Verbindungen im Körper, speziell zwischen Mund und Darm. Giulia Enders' gesammelte Erkenntnisse liegen auf der Linie, die das Unternehmen vertritt.



Gesund
durch den
Tag

Warum ist ein gesunder Darm wichtig?

Eine einfache Frage, kompliziert und ein Buch über 300 Seiten füllend. Der Darm rettet täglich unser Leben. Bakterien tun es. Bis zu 100 Billionen leben im Verdauungstrakt eines Menschen. Sie spalten die Nahrung auf und machen sie verdaulich – und sie stärken das Immunsystem.

Schützt der Darm vor Krankheiten?

Natürlich tut er das, beziehungsweise die Armee der Bakterien. Die Vielfalt ist dafür entscheidend. Man spricht hier vom Mikrobiom. Die Faustregel lautet: Je unterschiedlicher dieses zusammengesetzt ist, desto gesünder lebt der Mensch. Feinde sind einseitige Ernährung, Stress, Medikamente und anderes mehr. Erstmals erkennbar beginnen die Probleme mit Sodbrennen, Bauchschmerzen, leichten Infekten, Übergewicht bis hin zu Rheuma oder Diabetes. Die Autorin kennt eine Geheimwaffe: Viel Kamillentee trinken.

Ist der Darm ein Einzelkämpfer?

Selbstverständlich nicht. Der Darm und sein Zustand haben Auswirkungen auf die Psyche. Das stützen wissenschaftliche Untersuchungen. Der Zusammenhang zwischen Mund und Darm

ist besonders eng. «In unserem Mund passiert jede Sekunde einiges: Speichelpünktchen schießen Mucin-Netze, pflegen unsere Zähne und schützen uns vor zu grosser Empfindlichkeit. Unser Rachenring überwacht Fremdpartikel und bereitet seine Immunarmeen damit vor», schreibt die Autorin in ihrem Buch. «Wir bräuchten nichts davon, wenn es hinter dem Mund nicht weiterginge. Der Mund ist einzig und allein die Eingangshalle zu einer Welt, in der Fremdes zu Eigenem wird.» Die CURADEN sagt: «Durch einen gesunden Mund ein gesunder Mensch.»

Was also tun?

Sogenannte präbiotische Lebensmittel wie zum Beispiel Spargeln, Knoblauch, Zwiebeln, Kartoffelsalat, Chicorée und Joghurt helfen dem Darm, gesund zu bleiben. Viele Ballaststoffe – in Pflaumen oder Flohsamen enthalten – sind starke Helfer. Verbunden mit täglich mindestens dreissig Minuten Bewegung und dem Trinken von 1,5 Litern Wasser oder ungesüßtem Tee, ist die Nahrung der Geheimitipp schlechthin. Eine gute Mundgesundheit ist dafür die Basis, ist die CURADEN überzeugt.



Gesund
durch Essen

Im Gespräch - Man ist, was man isst

Weshalb es für den ganzen Körper eine Rolle spielt, welche Bakterien den Mund bevölkern. Und warum die richtige Ernährung über eine gute Mundgesundheit zu einer Gesamtgesundheit führt und selbst gegen Krebserkrankungen vorbeugend wirken kann.

Das grosse Interview mit Daniela Weiler. Sie ist in der Medizinischen Onkologie am Tumorzentrum des Luzerner Kantonsspitals tätig und zugleich Spezialistin für Ernährungsmedizin.

> THE SPIRIT: Frau Weiler, Sie sind seit Kurzem in einem regen Austausch mit Ueli Breitschmid von der CURADEN. Weshalb haben Sie eine Zusammenarbeit gesucht?

Daniela Weiler: Ueli Breitschmid und ich kamen in Kontakt, weil er im Bereich Ohren-Nasen-Hals-Tumoren die Zahnbürsten von CURAPROX testen wollte. Es war im Oktober letzten Jahres ein glücklicher Zufall, dass wir unsere gemeinsamen Interessen fanden: Diese liegen in der Prävention von Krankheiten. Seither pflegen wir einen offenen Austausch. Wir bringen uns mit unserem Wissen ein. Ueli Breitschmid zeigt grosses Interesse an der richtigen Ernährung und an der Prävention. Da finden wir uns komplett.

> **Ist der Mund das Tor zur Gesamtgesundheit, wie es Ueli Breitschmid gerne propagiert?**

Das ist sicherlich richtig. Doch durch den Mund finden nicht nur Bakterien den Weg in den Körper. Ich sehe das in einem noch grösseren Zusammenhang. Der Mund ist das Tor für die Nahrungsmittel, die wir uns zuführen. Die- sen – Essen und Trinken – kommt eine grosse Bedeutung für die Gesundheit zu. Richtig ist das Bild vom Tor zur Gesundheit, weil der Mund nicht isoliert zu betrachten ist. Gerade, wenn wir von Entzündungen sprechen, sind die Zusammenhänge evident. Entzündungen im Mund können Auswirkungen auf den gesamten Körper haben. Ein chronischer Entzündungszu- stand ist vom Mund ausgehend für den ganzen Körper von erheblicher Bedeutung.

> **Wie wirkt sich eine Entzündung im Mund beispielsweise aus?**

Nehmen Sie das Beispiel der Parodontitis. Die Bakterien sitzen im Mund, doch wir können sie auch in Tumoren nachweisen. Wir haben den Verdacht, dass diese Bakterien – wir sprechen in diesem Beispiel von *Fusobacterium nuclea- tum*, *Porphyromonas gingivalis* und *Treponema denticola* – vom Mund zum Beispiel in den Darm wandern. Sie sind gerade bei Dickdarmkrebs zu finden. Wir haben den Nachweis auch bei Mundtumoren im Ohren-Nasen-Hals-Bereich gesehen. Ebenfalls beim Bauchspeicheldrü- senkrebs. Es ist umgekehrt klar, dass Tumor- patienten mit den genannten Erkrankungen vermehrt auch unter Parodontitis leiden.

> **Ist das wissenschaftlich nachgewiesen?**

Studien belegen dies. Es ist aber immer die Frage, was zuerst ist.

> **Könnte es auch umgekehrt sein: Bakterien, die im Dickdarmtumor vorhanden sind, fin- den auch den Weg in den Mund?**

Bewiesen ist diese Kausalität noch nicht. Ich stelle mir das auch sehr schwierig vor. Aber ein Zusammenhang ist offensichtlich.

> **Interessiert sich überhaupt jemand in der Forschung gegenwärtig für diese Zusammenhänge?**

Gerade eben wurde eine neue Studie publiziert, die darauf eingeht. Daten sind vorhanden. An einem Kongress in Rom wurde kürzlich ebenfalls von Bakterien berichtet, die auf dem Biofilm des Tumors im Darm sitzen, aber auch im Mund zu finden sind. Die Forschung steckt noch in den Kinderschuhen. Die sogenannte Mikrobiom-Forschung findet aber langsam ihren Weg in die Kliniken. Wir entdecken immer mehr Zusammenhänge und wissen um die Wichtigkeit des Mikrobioms in der Therapie von Krebs. In den nächsten Jahren wird sich hier noch vieles tun.

> **Was ist ein Mikrobiom?**

Das Mikrobiom ist unsere ganze Mikroorganismenvielfalt, die wir auf dem und im Körper mit uns tragen. Im Darm befinden sich um die hundert Billionen Bakterien. Unser Körper besteht aus 10 Prozent menschlichen Zellen und 90 Prozent nicht menschlichen: Darunter fallen Viren, Pilze, Bakterien. Die Ver- hältnisse sind eindrücklich. Der grösste Teil der Bakterienflora befindet sich im Magen-Darm-Trakt. Ein Teil sitzt auf der Haut.

CURADEN weiss aus Forschungsergebnissen, dass beispiels- weise zwischen zwei Zähnen jeweils rund 15 Milliarden Bakterien stecken. Die Zahlen sind unglaublich. Wichtig ist: Nicht alle dieser Bakterien sind schädlich. Einige braucht es. Die Forschung geht davon aus, dass 80 Prozent dieser Bakterien gut sind. Die entscheidende Frage ist natürlich, wie man die schädlichen Bakterien entfernt, ohne die guten zu zerstören.

> **Ist das möglich?**

Ich glaube, es ist mit der richtigen Ernährung möglich – und hier komme ich mit meinem Spezialgebiet ins Spiel. Mit der Wahl der Nahrungsmittel kann der Mensch seine Darmbakterien und deren Vielfalt stark beeinflussen. Es ist bewiesen, dass die Menschheit leider im Verlauf der Jahrhunderte an Vielfalt der Darmbakterien verloren hat.

> **Warum betonen Sie die Vielfalt der Bakterien so stark?**

Zwei grosse Studien haben den Nachweis erbracht, dass die Vielfalt der Bakterien in uns direkt mit unserer Gesundheit verbunden ist.

> **Heisst die Gleichung: je vielfältiger, desto gesünder?**

Genau.

«Essen Sie mehr Ballaststoffe. Konsumieren Sie weniger Zucker und Transfette, weniger Weissmehl oder Fleisch. Essen Sie mehr Pflanzen mit Fasern!»

> **Welche Ernährung ist denn die richtige für die Förderung der Vielfalt?**

Kurz gefasst: Essen Sie mehr Ballaststoffe. Konsumieren Sie weniger Zucker und Transfet- te, weniger Weissmehl oder Fleisch. Essen Sie mehr Pflanzen mit Fasern!

> **Weniger Fleisch?**

Unbedingt. Gesättigte Fette sind ungesund. Zudem nehmen wir heute viel zu viel an Protein, gesättigten Fetten, Salz und Zucker zu uns.

> **Förderlich wären demnach pflanzliche und vollkornhaltige Nahrungsmittel. Halten Sie sich selber an diesen Speiseplan?**

Ja, meistens. Seit gut drei Jahren immer konsequenter.

> **Wollten Sie abnehmen?**

Nein, aber lustig, dass Sie das fragen. Diese überbordende Form der täglichen Proteinzufuhr scheint seit den Zeiten der Weltkriege tief in uns Menschen drinzustecken. Wir haben Angst, dass wir und vor allem auch unsere Kinder, zu wenig Nahrung kriegen. Die Men- schen denken, sie müssten Reserven zulegen. Resultat: Wir essen durchschnittlich pro Tag über das Doppelte der Menge an Proteinen, die wir täglich zu uns nehmen sollten.

> **Wie lange muss man seine Ernährung umstellen, bis das Mikrobiom reagiert?**

Das geschieht bereits nach kurzer Zeit. Unter- suchungen berichten von veränderten Mikro- biomen innerhalb von nur einer Woche. Wichtig ist das dauerhafte Umstellen der Ernährung, nicht das zeitlich begrenzte Abhalten einer Diät. Das Dauerhafte ist gefragt.

> **In den USA zum Beispiel werden Bakterien über den Darmausgang künstlich zugeführt. Ist das sinnvoll?**

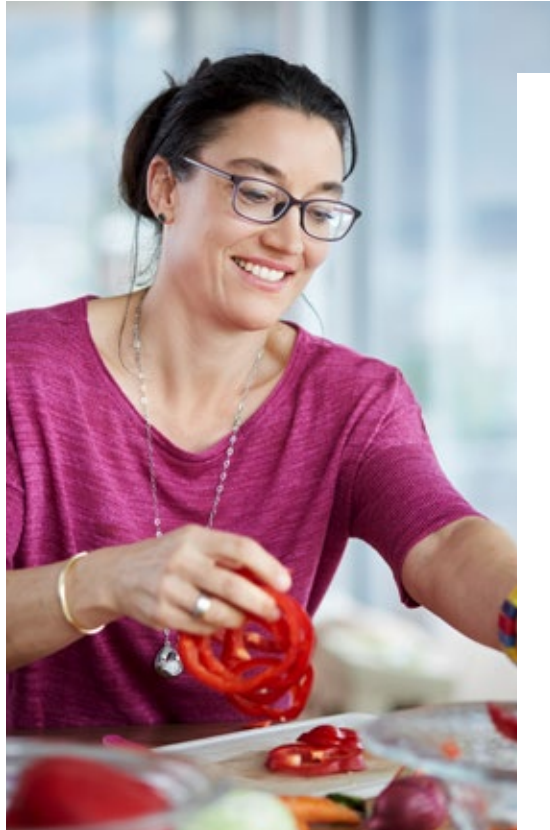
Diese sogenannten Fäkaltransplantationen haben nur einen kurzfristigen Effekt. Wer an- schliessend nicht das Klima schafft und sich demnach die Ballaststoffe nicht in der richtigen Menge zuführt, der kann es sicherlich sein las- sen. Wenn sich die Bakterien nicht wohlfühlen, werden sie auch schnell wieder ausgeschieden.

> **Warum haben Sie vor drei Jahren angefan- gen, anders zu essen?**

In meiner Familie besteht die Prädisposition zu Autoimmunerkrankungen. Ich selber leide unter einer Psoriasis-Arthritis. Weitere Erkran- kungen in der Familie haben uns zum Umstellen der Ernährung gebracht.

> **Haben Sie von einem Tag zum anderen die Ernährung umgestellt?**

Nein, wir haben uns Schritt für Schritt entwickelt. Zu Beginn assen wir noch Mutter- kuhfleisch, von Kühen also, die nicht gemästet werden, sondern ausschliesslich Gras fres- sen. Man weiss, dass dieses Fleisch mehr Omega-3-Fettsäuren aufweist und damit dem Fisch ähnlicher ist. Zudem reduzierten wir die gesättigten Fette und kauften zum Beispiel nur noch Magermilch. Im Zuge des Studiums der Thematik verzichteten wir dann auf alles Fleisch, auch auf Hühnchen, da dieses in unseren Breitengraden einen sehr viel höheren Fettanteil aufweist als früher.



Antworten von Sport gesprochen, von genug Schlaf und energiereichem Essen, um Gewichtsverlust zu vermeiden. Heute wissen wir, dass eine Kalorie nicht einer Kalorie entspricht, sondern, dass es darauf ankommt, was für ein Lebensmittel diese Kalorie ist.

> **Die Medien sind intensiver als auch schon mit Ernährungsthemen beschäftigt. Ist die Zeit reif dafür?**

Es ist eher die Frage, ob man sich dafür interessiert. Wer sich interessiert, sieht wahrscheinlich in den Medien plötzlich auch entsprechende Berichte. Ausserdem ist die Verunsicherung in der Gesellschaft gross. Es ist heute ziemlich schwierig, herauszufinden, was gut und sinnvoll ist und was vielleicht eher modisch und angesagt ist. In der Ernährungsfrage ist jeder selber ein Spezialist und hat seine eigene Meinung.

> **Existieren nicht verschiedene Menschentypen, die nach unterschiedlichen Ernährungsinhalten verlangen?**

Ich glaube nicht – aber das ist mein Glauben. Wissenschaftlich habe ich das noch nie abgestützt gefunden. Klinische Studien nachweise zu erbringen, wie wir sie für Medikamente verlangen, ist praktisch ein Ding der Unmöglichkeit. Aber was gesund ist, ist sehr klar beschreibbar, auch wenn unter anderem die Nahrungsmittelindustrie andere Interessen und Meinungen vertritt.

> **Fisch essen Sie noch?**

Ja. Doch pflanzliche Nahrung drängte sich bei mir in den Vordergrund. Milcheiweisse lassen wir ganz bleiben, denn gerade sie können Auslöser für Schübe bei Autoimmunerkrankungen sein.

> **Sie sind Fachmedizinerin für Innere Medizin und Onkologie. Nun setzen Sie sich aus eigener Betroffenheit intensiv mit Ernährungsfragen auseinander. Sind Sie damit eine Aussenseiterin in Ihrer Zunft, die sich auf medikamentöse Krebsbehandlungen konzentriert?**

Ich würde nicht so weit gehen und mich als Aussenseiterin bezeichnen. Aber es stimmt, Onkologen haben am Thema Ernährung nicht extrem grosses Interesse. Ich werde heute aber tagtäglich auf dieses Thema angesprochen.

> **Von Patienten?**

Ja, Krebspatienten fragen oft, was sie selbst beitragen können. Bisher hat man in den

> **Wieso hat die Nahrungsmittelindustrie andere Interessen?**

Diese versucht selbstverständlich einerseits ihre etablierten Produkte zu vermarkten und andererseits am immer grösser werdenden gesundheitsbewussten Publikum mit entsprechenden neuen Produkten zu verdienen.

> **Sie trinken während unseres Interviews Wasser, ich hingegen einen Orangensaft. Ist er nicht gesund?**

Gesund ist Ihr Saft nicht. Durch das Pressen gehen die Ballaststoffe verloren, sodass es sich zum grössten Teil um Zucker und Wasser handelt.

> **In Ihrer Ernährungsbroschüre schreiben Sie von einem 3-Säulen-Prinzip. Was verstehen Sie darunter?**

Das ist meine ganz eigene Definition für die wichtigen Dinge in der Krebsprävention: Ernährung, Bewegung und Stressbewältigung. Diese drei Säulen können nebst einer Therapie bei der Bewältigung einer Krebserkrankung zur besseren Prognose beitragen. Das ist wissenschaftlich abgestützt und erwiesen. Auch in der Primärprävention, in der Vorsorge, dass man gar nicht erst an Krebs erkrankt, kann man dieses 3-Säulen-Prinzip anwenden.

Sehr viele Beobachtungsstudien und Interventionsstudien befassen sich mit der Primärprävention. Oft wird jedoch nur ein kleiner Aspekt der Ernährung, wie zum Beispiel der Nusskonsum oder Olivenölverbrauch untersucht.

> **Welches ist der Risikofaktor Nummer eins für Krebserkrankungen in unseren Breitengraden?**

Übergewicht hat das Rauchen überholt. In der Schweiz steigt die Kurve an.

> **Zusammengefasst: Die richtige Ernährung geht durch den Mund und führt zu einer besseren Prävention, aber auch zu einer grösseren Wahrscheinlichkeit, dass man Krebserkrankungen übersteht?**

Das ist wissenschaftlich abgestützt. Am wenigsten Daten haben wir im palliativen Bereich, also dort, wo wir es bereits mit metastasierten Krebserkrankungen zu tun haben. Man kann noch einen Schritt weitergehen: Eine pflanzenbasierte, vollwertige Ernährung wirkt auch positiv in der Prävention von Demenz, gegen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, gegen Diabetes, gegen rheumatische Erkrankungen. Und wenn es in all diesen Fällen nicht zu hundert Prozent bewiesen ist: Diese Ernährungsform schadet nicht – sie weist bestimmt weniger Nebenwirkungen auf als alle Medikamente, mit denen die Erkrankungen bekämpft werden müssen.

> **Warum sprechen Sie nie vom Rauchen?**

Das sollte allen bekannt sein: Rauchen und Alkohol sind schädlich. Das muss ich nicht mehr erwähnen.

> **Von einem Punkt sprechen Sie ebenfalls nicht – von den selbstheilenden Kräften. Warum nicht?**

Der Selbstantrieb ist wichtig. Er ist Voraussetzung für ein gutes Gelingen jeder Therapie. Menschen, die aktiv werden und selber etwas unternehmen, haben eine bessere Prognose. Was mir auffällt: Patienten haben grosses

Interesse an diesen Themen, auch Pflegefachfrauen, mehr als Ärzte, die vielleicht einfach nicht die Zeit haben und zu sehr in ihren Fachgebieten und Alltagsaufgaben stecken.

> **Sie scheuen sich nicht davor, Ihren Patienten Kochrezepte abzugeben. Warum?**

Ich möchte aufzeigen, dass eine gesunde Küche nicht mit einer langweiligen und eintönigen gleichgestellt sein muss. Meine Rezepte wollen bunt und vielfältig sein.

> **So wie Ihr buntes Armband, mit dem Sie sich im weissen Kittel vom Spitalalltag abheben?**

Genau so. Ich brauche etwas Farbe um mich herum. Patienten schätzen das. Sie sehen dann in mir einen Menschen, der im Leben steht.

> **Blicken wir in die Zukunft: Könnte ein kombiniertes Angebot von Mundhygiene und Ernährung die Krebsprävention verbessern?**

Das kann sicherlich in der Primärprävention der Fall sein. Was man in den Mund führt, ist enorm wichtig. Spannend ist übrigens auch die Rückkopplung zwischen dem Mikrobiom und speziell zwischen Darmbakterien und dem Hirn. Hirn und Darm kommunizieren miteinander.

> **Woran merken Sie das selber?**

Früher ass ich zweimal pro Tag Fleisch. Ich konnte mir gar keinen Tag ohne Fleischnahrung vorstellen. Etwa ein halbes Jahr nach meiner Nahrungsumstellung verschwand das Verlangen nach fleischlicher Nahrung vollkommen. Ich vermisse es nicht. Inzwischen stossen mich besonders ungesunde Formen der fleischlichen Nahrung – wie Würste – sogar ab. Ich bin überzeugt, dass sich meine Darmflora verändert hat und inzwischen meinem Hirn andere Gelüste signalisiert. Das ist logisch und nachweisbar, denn meine jetzigen Darmbakterien wollen überleben und sie verlangen von meinem Mund deshalb, dass er die passenden Nahrungsmittel zuführt und unpassende vermeidet.

> **Was essen Sie am liebsten?**

Salate, alle Gemüse, Nüsse, Avocado, Tofu, Seitan, Vollkornreis, Quinoa, Süsskartoffeln, Bulgur, Vollkornteigwaren. Ich habe kein Lieblingessen mehr. Früher liebte ich Stroganoff.

Der Vater der Idee



CURADEN hat die Welt nicht neu erfunden. Das hat bereits ein Schweizer Pionier der Erforschung der Mundkrankheiten Karies und Parodontitis getan: Prof. Dr. Hans R. Mühlemann. Der ehemalige Vorsteher der Abteilung für Präventivzahnmedizin, Parodontologie und Kariologie am Zahnärztlichen Institut der Universität Zürich war ein Vordenker.

Schon Mitte der Siebzigerjahre sagte Prof. Dr. Hans R. Mühlemann, dass man «ohne Zahnarzt und ohne irgendwelche Staatsversicherungen in voller oraler Gesundheit leben kann». Eine äusserst mutige Aussage des Mannes, der am 1. Juni 1997 in Zürich nach einem erfüllten Leben mit knapp 80 Jahren starb. Hans R. Mühlemann war ein eigenwilliger und konsequenter Spezialist auf dem Gebiet der Prävention. Seine kämpferische Art war Legende. Er nahm selten ein Blatt vor den Mund und wagte es, sich mit Institutionen und Vertretern von Glaubensrichtungen anzulegen.

Zusammen mit vier zahnärztlichen Instituten in der Schweiz, mit ihrer wissenschaftlichen Forschung und ihrem präventiv ausgerichteten Unterricht, mit den Erziehungs- und Gesund-



heitsdirektorien, mit dem freien Ärztestand, mit Schulzahnkliniken, den zahlreichen öffentlichen Aktionen und mit vielen freiwilligen Helferinnen und Helfern hatte Hans R. Mühlemann während mehr als dreissig Jahren Pionierarbeit geleistet. Ihm und seinen Mitstreitern war es gelungen, Karies und Parodontitis mit keineswegs teuren Mitteln einzudämmen.

Sein Prophylaxekonzept hat heute noch überragende Geltung – es fusst auf folgenden Pfeilern: Auf epidemiologischen Studien zu Kariesbefall und Parodontitis, auf der Entdeckung der kariesprophylaktischen Wirkung der lokalen Fluoridierung, auf dem Nachweis der bakteriellen Zahnbeläge als obligate Karies- und Parodontitisursachen und auf der Erkennung der Gesundheitsbeeinträchtigung durch undisziplinierten Süsswarenkonsum.

CURADEN treibt Prof. Dr. Mühlemanns Erbe voran. Das Unternehmen teilt die Meinung, dass zum Beispiel Studenten wissen müssten, wie sie ihre Zähne perfekt sauber putzen können. Nur ausgebildete Studenten werden künftig als Ärzte ihren Patienten den optimalen Weg weisen.

Ein korrekt ausgewähltes und in seiner Handhabung erklärtes Pflegemittel kann seinen Zweck nur dann erfüllen, wenn der Patient zuvor richtig motiviert worden ist.

CURADEN macht genau dies mit seinen Schulungs- und Motivationstrainings. «Touch to Teach» heisst die Essenz – das Berühren steht im Zentrum, seit mehr als zwanzig Jahren und mit allen Produkten von CURAPROX.

«... ohne Zahnarzt und ohne irgendwelche Staatsversicherungen in voller oraler Gesundheit leben kann.»

Ernährung

Keisuke weist mit umami den Weg

Gesund und
gelassen

Stress, Salz, Zucker, Zivilisationskrankheiten.
Der japanische Koch Keisuke Matsushima will mit
Kochen nach den Vorstellungen von umami dagegen
ankämpfen. CURADEN hilft mit.





«Kauen ist gesund und fördert sogar mechanisch die Gesundheit.»

Umami. Ein Modewort, das uns aus Japan erreicht hat. 1908 hat ein japanischer Chemiker den fünften Geschmacksinn entdeckt, den man inzwischen in der Mitte der Zunge verortet. Neu ist dies nicht, auch wenn jedes Jahr Medien genau dies als Neuentdeckung bizarr feiern. Umami ist jedoch mehr, und darüber wird selten geschrieben. Es handelt sich um eine ganze Philosophie, wie Nahrungsmittel zubereitet, gekocht und danach gegessen werden soll, sodass es für den Menschen gesund ist. Umami, oder besser das Wort umai, mag für den Begriff vorzüglich stehen, doch damit ist noch wenig über das gesagt, was hinter dieser Einstellung steckt.

Keisuke Matsushima weiss das. Er bringt dieses Wissen nach Europa und teilt es seit zwanzig Jahren. Seit 2002 führt er in Nizza am Mittelmeer sein eigenes Restaurant, zuletzt unter dem Namen «Keisuke Matsushima», logisch. Seine Küche ist mediterran geprägt. Er bedient sich regionaler Produkte, womit er zur sogenannten «Terroir-Küche» gezählt werden darf, die heute weltweit den Ton angibt und die besten Chefköche stellt.

Ein Japaner geht seinen Weg

Doch bei Keisuke ist alles etwas anders. Der Vierzigjährige geht morgens über den Markt, kauft ein und beginnt danach sehr schnell mit einem sehr langsamen Kochvorgang.

Einfach beschreiben lässt sich dies bei simplen Dingen: Ketchup, dieses leckere Tomatenpüree, köchelt bei ihm ohne Beigabe von Salz oder Zucker über Stunden vor sich hin. Durch den vorsichtigen, langsamen Umgang mit den Tomaten schält er die Inhaltsstoffe der Frucht heraus und lässt sie aufgehen. Ähnlich verhält es sich mit Karotten: Während andere Zucker zur Hand nehmen und karamellisieren, vertraut Keisuke ganz allein auf den Zucker, den Rüebli schon enthalten. Jede Rübe, die erhitzt wird, gewinnt an Süsse. Kürzlich hat Keisuke dies und viele andere Details die Chefköche des Zentralschweizer Unternehmens Sinnvoll-Gastro gelehrt, welches CURADEN-Besitzer Ueli Breitschmid selber mitinitiiert hat.

Warum sind die Beispiele von Tomate und Rüebli so wichtig?

Sie stehen für eine schonende Küche, welche die Gesamtgesundheit des Menschen zum Ziel hat. Keisuke, der aus dem Süden Japans stammt, hat seine Meisterschaft einst von seiner Mutter gelernt, daraufhin verfeinert und mit Hilfe von befreundeten Universitätsprofessoren und Ärzten perfektioniert. Seine Küche ist eine Küche gegen den Stress, eine Ode an die Langsamkeit, die sich bis in das Essenszeremoniell hineinzieht. «Man sollte zum Beispiel langsam essen und öfters kauen», sagt Keisuke. «Das Kauen selber löst im Kopf einiges aus, von dem wir noch nicht alles wissen. Was wir aber wissen: Kauen ist gesund und fördert sogar mechanisch die Gesundheit.»

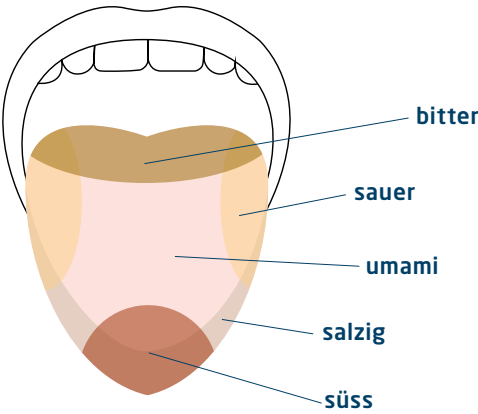
Nicht Untergang, Heilung!

Für den japanischen Chefkoch, der vor zwanzig Jahren ohne Kontakte und allein auf gut Glück seinen Traum vom Übersiedeln ins Gastro-Zentrum der Welt, nach Frankreich, wahr gemacht hat, ist umami inzwischen zu einer der Antworten auf die drängenden Gesundheitsfragen in den Weltmetropolen geworden. Dort macht er Stress aus, dort sei der fehlende Schlaf augenscheinlich, dort sei die Übersättigung der menschlichen Hirne durch zu viel Zucker und Salz offensichtlich. Auch wenn er

manchmal pessimistisch klingt und seine Befunde der Zivilisation nicht erfreulich tönen, ist der Koch kein Prophet des Untergangs, sondern genau das Gegenteil. Mit seiner umami Küche will er die Zivilisationskrankheiten wie Krebs, Herzkrankgefässerkrankungen, Zucker und anderes mehr lindern oder verhindern helfen. Er scheint den richtigen Weg gewählt zu haben, denn wissenschaftliche Forschung zur richtigen Ernährung stützt seine Wahl der Ingredienzen und sein Vorgehen massiv.

Dass seine Küche zudem schmeckt, ist unbedingte Voraussetzung für das Gelingen. Das weiss er selber als Vater nur zu gut. Seine 14-jährige Tochter jedenfalls verzichte gerne auf Fastfood. Es käme ihr nicht einmal in den Sinn, derart verarbeitete Nahrungsmittel zu kaufen und zu verschlingen, sagt Keisuke lachend: «Sie isst zwar nicht jeden Tag in meiner Art, aber sie isst definitiv umami.»

Nicht die Tochter, sondern der Vater und viele seiner Referenzen haben CURADEN überzeugt. CURADEN wird in den kommenden Monaten mit dem Japaner ein Programm aufbauen. Am ehesten lässt es sich mit dem Begriff «Kochen mit Ärzten und für Ärzte» umschreiben. Ueli Breitschmid und seine Mitstreiterinnen und Mitstreiter sind überzeugt, dass Keisukes Herangehensweise an die Küche und das Speisen die richtige ist, die das Unternehmensziel «better health for you» noch näherbringen wird.





Ein Bourgeois für die Prävention

Der französische Professor Denis Bourgeois ist ein Bruder im Geiste von CURADEN-Patron Ueli Breitschmid. Warum er die Reparatur- in Präventivmedizin umwandeln möchte – und wie er in die Ausbildung eingreift. Ein Gespräch.

«Ich bin in den letzten Jahren wohl zum Gesundheitspolitiker geworden, ein Feld, das mich schon seit jeher interessiert.»

Denis Bourgeois ist ein polyvalenter Typ. Der ausgebildete Zahnarzt und Parodontologe führte während rund 15 Jahren seine eigene Praxis in Lyon, ehe er sich vermehrt der «Volksgesundheit» auf institutioneller und politischer Ebene widmete. Während 12 Jahren wirkte er bei der WHO in Genf, vorwiegend auf dem Gebiet der Mund- und Zahngesundheit. Heute ist er Professor und Doyen (Rektor) an der Dentalmedizinischen Fakultät der Universität Claude Bernard in Lyon, wo er sich unter anderem intensiv der Forschung und Entwicklung widmet. Als ob dies noch nicht genug wäre, ist er beim Observatoire Regional de la Santé Orale an vorderster Front aktiv tätig, einer Institution, welche die Interessen der Zahnmedizin in den verschiedenen Regionen Frankreichs vertritt, und die auch auf der Ebene der Weiterbildung agiert.

Auf die Frage hin, ob er sich nun als Zahnarzt, Rektor oder Professor sehe, überlegt Bourgeois nicht lange: «Ich bin in den letzten Jahren wohl zum Gesundheitspolitiker geworden, ein Feld, das mich schon seit jeher interessiert.» Sei es drum, der agile Mittfünfziger kommt so richtig in Fahrt, wenn er über das Thema Gesundheit im Kontext der Zahnmedizin reflektiert. Die Dentalbranche, so doziert er, habe sich zwar gewandelt, vorab aufgrund technologischer Fortschritte, doch nicht wirklich fundamental.

Ein Rückblick auf die Geschichte

Den Beruf Zahnarzt gibt es im Grunde noch nicht sehr lange. In Frankreich und in den meisten Ländern des Westens hat sich die Zahnmedizin erst seit Mitte des letzten Jahrhunderts Eingang in die Medizinischen Fakultäten der Universitäten verschafft. Die schädliche Wirkung von Zucker auf die Zähne

war in der Anfangszeit einer professionellen Zahnvorsorge nicht überall bekannt. Denis Bourgeois sagt: «Das Zähneziehen war in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg nach wie vor weitverbreitet. Vor allem die Backenzähne waren oft so stark beschädigt, dass man nichts mehr machen konnte.» Der Spezialist bringt den Faktor Geld ins Spiel: «Die Schäden zu reparieren und Brücken zu bauen oder Füllungen zu machen, kam in der Regel aus finanziellen Gründen nicht in Frage. Aber offenbar hat das die Menschen damals nicht gross gekümmert. Fehlende Zähne hatten bis in die Fünfziger- und sogar Sechzigerjahre irgendwie alle, das war im Gegensatz zu heute gesellschaftlich akzeptiert.»

Denis Bourgeois weiss vieles zu berichten. Zum Beispiel, dass das Problem mit der Karies sei relativ spät erkannt worden sei. Erst als die Weltgesundheitsorganisation WHO Mitte der Sechzigerjahre fluoridierte Zahnpasten als Prophylaxe gegen Karies weltweit propagierte, habe sich die Lage zusehends entschärft. Daraus entwickelte sich allmählich ein Markt in Richtung «medizinischer Zahnpasten», sagt Bourgeois. Das habe das Entstehen eines entsprechenden Markts beschleunigt und entscheidend dazu beigetragen, dass sich eine gigantische Industrie entwickelte.



Was der Zahnarzt sein sollte

Denis Bourgeois hat eine klare Vorstellung davon, was der Zahnarzt in Zukunft sein sollte. Er sieht ihn in erster Linie als Arzt und Präventivmediziner und erst sekundär als blosser «extracteur des dents», als Zieher von Zähnen. Leider sei dieser Wandel bislang kaum geschehen, mit wenigen Ausnahmen, unter denen er sich selber mit all seinem Wirken befindet. Das System beziehungsweise die Zahnindustrie seien unbeweglich, vor allem in Frankreich könne er dies konstatieren. Manche Zahnärzte könnten immer noch gut von ihrem Beruf leben, doch im Grunde sei der Beruf Zahnarzt vom Sterben bedroht beziehungsweise die Konkurrenz aufgrund von realisierten Skaleneffekten bereits heute Realität. Ähnlich wie in der Schweiz, verdrängen auch in Frankreich mehr und mehr Gruppen und Ketten die klassischen Einzelpraxen.

Aus zahlreichen Gesprächen mit betroffenen Praxen weiss Bourgeois, dass sich Schweizer Patienten im Ausland zu einem Bruchteil des Binnenpreises behandeln lassen. Die Digitalisierung führt vermehrt dazu, dass Praxen ihren Zahnersatz aus der Türkei oder China, Dentalwaren aus Deutschland, Praxiseinrichtungen aus Italien oder Deutschland beziehen. Tatsache sei auch, dass es künftig nur noch ein Drittel der bisherigen Zahntechniker benötige, vor allem, weil Digitaltechniken die Arbeitsprozesse bedeutend verkürzten. Die Branche ist im Wandel, wie manch andere auch. Doch gemäss Bourgeois sei die Zahnarztgilde nicht genügend darauf vorbereitet. Klar, die zunehmende Überalterung der Bevölkerung Sorge auch in Zukunft für geschäftliche Prosperität, doch der Kuchen sei bereits heute stark zerstückelt.

Nach Ansicht von Bourgeois ist das Bildungssystem nicht genügend auf die Ausbildung der Zahnärzte sensibilisiert und sollte mehr in Richtung allgemeiner Gesundheit und Prävention gehen. Noch heute würden fast 30 Prozent der Universitätsausbildung mit zahntechnischen Aktivitäten besetzt, stellt Bourgeois kritisch fest: «Ein Ophthalmologe verschwendet schliesslich auch nicht seine Zeit mit langen Lektionen zur Herstellung von Brillen und Brillengläsern.»

Begeisterung für die Prävention

Doch was heisst das konkret, wohin soll nun der Weg führen? Auf der Bildungsebene sieht Denis Bourgeois einen grossen Bedarf, und zwar in der Art und Weise, die Studentinnen und Studenten besser für das Thema Prävention zu begeistern. Hier – und in vielen anderen seiner Gedanken – trifft er sich mit Ueli Breitschmid, dem Patron von CURADEN.

Die erstmalige Begegnung zwischen Denis Bourgeois und Ueli Breitschmid im Jahr 2010 brachte zwei Charaktere zusammen, die sich auf Anhieb wie Zwillinge verstanden. Auf der einen Seite der Professor und Doyen, auf der anderen der umtriebige Unternehmer – beide beseelt von der Idee, die Zahnmedizin auf eine höhere Ebene zu hieven. Beide sind sich heute bewusst, dass sie erst am Anfang dieser Entwicklung stehen: Derzeit bildet noch keine Universität die Studenten in Richtung allgemeiner Medizin und Prävention aus. Entsprechende Tarifpositionen wie auch die Anerkennung einer (zahn)ärztlichen Präventionstätigkeit existieren nicht.

Als Professor Bourgeois vor einiger Zeit mit den beiden CURADEN-Präventions- und Ausbildungsprogrammen iTOP und Prevention One in Berührung kam, war er von der dahinterliegenden Philosophie auf Anhieb überzeugt. Vor drei Jahren hat er bei seinen Studenten das Programm iTOP in die Universitätspraxis eingeführt und ist damit gut angekommen, ebenso bei Zahnarztpraxen in Frankreich, die nun Teil dieses Ausbildungsprogramms geworden sind. «Der praktische, konkret in der Praxis applizierte Ansatz» habe ihn fasziniert: «Hier lernen angehende Zahnprofis, wie man die Zähne so putzt, dass diese perfekt sauber sind.» Das habe noch nie jemand zuvor gemacht und sei im wahrsten Sinne des Wortes einfach genial.

Beide Charakterköpfe, Breitschmid wie Bourgeois, sind sich der Kausalität zwischen der Mundgesundheit und der allgemeinen Gesundheit bewusst. Seit mehreren Jahren häufen sich die Studien in diese Richtung, auch wenn es mehr sein müssten, wie Bourgeois etwas ungehalten bemerkt: «In medizinischen Kreisen ist es heute bekannt, wie wichtig es ist, das Mikrobiom im Mund ausgeglichen zu erhalten und Parodontitisbakterien nicht in den Blutkreislauf gelangen zu lassen. Die gesundheitlichen Folgen können fatal sein.» Weil der Mund per se die Domäne der Dentalmedizin sei, erscheint es für ihn naheliegend, den Zahnarzt künftig mehr und mehr in Richtung Präventivmediziner auszubilden.

Diese prononcierte Meinung steht im Einklang mit dem Ansinnen von Ueli Breitschmid und seinem Unternehmen CURADEN. Die Zahnmedizin und mit ihr die Zahnärztinnen und Zahnärzte haben nun die einzigartige Chance, einer echten, auf Pflégewissen und -können aufgebauten Gesundheitsvorsorge zum Durchbruch zu verhelfen. Sie können einer reinen Reparatur- und Symptombekämpfungsmedizin entgegenwirken. Denis Bourgeois, der Zahnarzt, Parodontologe und Professor arbeitet daran.

Wenn wir von
grossen Zahlen
sprechen:

6'580

Das ist die Zahl der Dental-
hygienikerinnen in Grossbritannien
(2016). Das ist der Spitzenwert
in Europa.

4'200

praktizierende Zahn-
ärzte weist die Schweiz
im selben Jahr aus.

123

So viele praktizierende Zahnärzte
kommen in Griechenland auf
100'000 Einwohner. Das ist der
Spitzenwert innerhalb der **EU (2015)**.

GRIECHENLAND

123

DEUTSCHLAND

86

sind es in Deutschland
(pro **100'000** Einwohner)

FRANKREICH

64

in Frankreich

USA

61

in den USA

POLEN

33

beim Schlusslicht Polen.

SCHWEIZ

50

praktizierende Zahnärzte pro **100'000** Einwohner zählt
man im selben Jahr in der Schweiz.

10

CHINA

Das ist die Zahl der Zahnärzte in China auf **100'000** Einwohner.

CURADENS ZAHLEN aus der ZAHNARZT- WELT

2'293

akademische Abschlüsse
zum Zahnarzt sind 2015
in Deutschland
gezählt worden. Das ist
europäischer Rekord.

96

Abschlüsse hat die
Schweiz im selben Jahr
gezählt.

195'000

Zahnärzte praktizieren in
den USA.

69'863

praktizierende Zahnärzte
sind in Deutschland tätig.
Das ist europäische
Rekordzahl (2015).

42'601

und damit zehnmal mehr
Zahnärzte als in der Schweiz
gibt es in Frankreich.

1'880

sind in der selben Zeit in der
Schweiz tätig, was einem
überdurchschnittlichen Wert im
Vergleich zur Bevölkerung
entspricht.

51'000

sind es im selben
Jahr in China

SAMTWEICH - FÜR ALLE MÖGLICHEN DINGE

Die farbigen Zahnbürsten von CURAPROX
sind weltweit seit Jahren ein Renner und
erfreuen sich zunehmender Beliebtheit.
Kunden schreiben auf Social-Media-
Kanälen oft über die Vorzüge des wertvollen
Produktes und loben es für die Weichheit
seiner Filamente. Als ob es noch eines
Beweises bedurft hätte: Taucher, die in
den Gewässern vor der afrikanischen
Insel Sansibar die gefährdeten Korallenbänke
mit CURAPROX-Zahnbürsten von Verschmut-
zungen frei bürsten, haben sich online bedankt.

FORSCHEN, FORSCHEN

Ein kleines Unternehmen, wie dies
CURADEN gemessen an den Branchen-
leadern noch immer ist, darf nicht mit der
schieren Zahl und der Masse überzeugen.
Qualität ist gefragt und entscheidend –
doch oft geht eines vergessen: die
Forschung und die Innovationskraft.
CURADEN legt auf diese beiden Bereiche
grossen Wert. Jüngstes Beispiel: Seit vielen
Jahren schon forschen die Krienser an
einem neuen Mundwasser. Der Durchbruch
steht bevor.



KEIN HALTEN MEHR IN ASIEN

Es gibt gute Gründe, sich vor dem Vorhaben
zu fürchten: Der Markteintritt im Fernen
Osten ist schon vielen misslungen. Was
einfach aussieht, braucht stets enorme
Vorbereitungen. CURADEN hat diese
getroffen – und ist bereit. Ab sofort sind die
Produkte der Marken SWISS SMILE und
CURAPROX in China und in Japan öfters
anzutreffen. CURADEN respektiert die
regionalen ästhetischen Anforderungen
und hat eigens für Produktevermarktung
und Auftritte in Shanghai ein Büro
eingerrichtet.

EINE ZAHNBÜRSTE IST AUCH PET

In der heutigen Zeit muss sich jedes Unter-
nehmen Gedanken über Nachhaltigkeit und
gute, ökologische Geschäfts- und Produkte-
führung machen. CURADEN bildet keine
Ausnahme. Das Unternehmen prüft
beständig den Einsatz von neuen Stoffen
und Verbindungen. Bei den Verpackungen
beispielsweise ist ein Schwinden des
Plastikanteils festzustellen, die Blister der
Zahnbürsten sind bereits aus PET und
recyclbar. Doch auch hier gilt: Man kann
immer dazulernen.

2

Zahnärzte sind im Inselstaat
Tuvalu tätig. Das ist die
kleinste Zahl weltweit. Gefolgt
von **4 auf den Cook Islands**
und auf Kiribati.

36,8

Milliarden US-Dollar: So gross wird der weltweite
Dentalmarkt (vorwiegend für Reparaturmassnahmen)
für das Jahr 2021 eingeschätzt. 2016 lag er noch bei
28,1 Milliarden Dollar.

70

Länder: Hier ist CURADEN
mit seinen Produkten und
Dienstleistungen präsent.

40'000'000

Zahnbürsten hat CURADEN
im Jahr 2017 hergestellt.

15'000

Personen haben die iTOP-Schulung
von CURADEN bisher durchlaufen.

222

Den schnellsten und grössten
Anstieg gemessen an der Zahl der
Zahnärzte hat Angola hinter sich.
Der afrikanische Staat hatte
vor **7 Jahren 2 Zahnärzte**:
Heute sind es

1

VISION:
«better health for you» –
das ist das Ziel von
CURADEN.



Bereit für die Revolution?

Mit den neuen **[BE YOU]** Zahnpasten bringt CURAPROX die gute Laune ins Badezimmer. Die sechs raffinierten und speziell komponierten Geschmacksrichtungen passen perfekt für die jeweilige eigene Stimmung. Whitening und Mundgesundheit? Gibts inklusive.

SECHS AROMEN - EINE FORMEL

Ihr Lebensgefühl hat künftig eine Farbe – und einen Geschmack. Wählen Sie, am besten alle sechs:

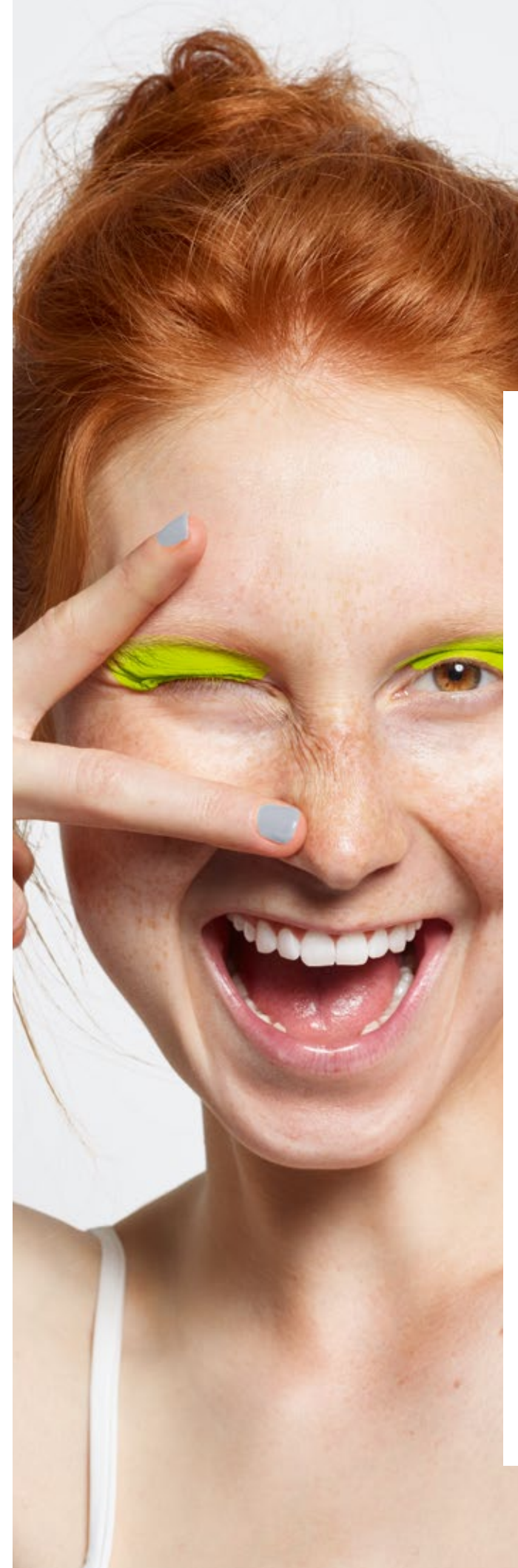
Verliebt, verträumt, verschlafen – wer fühlt sich schon immer gleich? Mit den neuen [BE YOU] Zahnpasten von CURAPROX in sechs verschiedenen Geschmacksrichtungen können Sie einfach Sie selbst sein. Je nach Laune ist eine der Pasten der optimale Begleiter – ob in Knallgelb, sanftem Blau oder fröhlichem Pink. So wird Zähneputzen zu einem Ritual der Lebenslust und des Ausdrucks. Sie wählen die passende Farbe und den Geschmack zu Ihrem Lebensgefühl.

Die Formel: Frische, Kräuter, Mundgesundheit – Emotions meet intelligence [BE YOU] überzeugt auch inhaltlich. Die Zahnpasten schützen effektiv vor Karies und pflegen Zähne und Zahnfleisch.

Powerkügelchen mit Menthol und ein wenig Silica verleihen einen langanhaltend frischen Atem und reinigen die Zähne sanft. Xylitol, Birkenzucker, stärkt die Zähne und wirkt antibakteriell.

Extrakte aus Sonnenhut, Bitterorange, Teufelskralle und Indischem Wassernabel hemmen Entzündungen, das Provitamin B5 unterstützt die Bildung neuer Zellen. Auf den aggressiven Schaumreiniger SLS verzichtet [BE YOU] hingegen komplett – das schont die Mundschleimhaut und reduziert Aphthen signifikant. Auch Triclosan und Mikroplastik finden sich nicht in [BE YOU].

Ein Enzym bringt viel Intelligenz in die Zahnpasta. Glucose-Oxidase sorgt für einen sanften und natürlichen Whitening-Effekt – das Enzym wirkt gegen Verfärbungen und Flecken und reguliert die Mundflora. Zusätzlich reflektieren Glanzpigmente blaues Licht und lassen die Zähne so noch weisser wirken. Hydroxylapatit, ebenfalls ein natürlicher Stoff, glättet rauen Zahnschmelz. Neue Verfärbungsartikel können sich so kaum noch anhaften.



RISING STAR – Start slow, go strong

Spritzige Grapefruit und belebende Bergamotte, da wird morgens der Mund schön wach. Dazu Pfefferminze und Menthol, und Frische ist garantiert.



PURE HAPPINESS – Embrace the world

Raffinierte Pfirsich- und Aprikosennoten, verbunden mit der Frische von Pfefferminz und Grüner Minze – dazu ein extra Schub Menthol für eine kühle Brise im Mund.



CANDY LOVER – True love will never fade

Eine süsse Wassermelone zum Auffrischen. Kombiniert mit Menthol, sorgt sie für ein eiskaltes Gaumen-Feuerwerk. Ein leicht kitzelnder Effekt verwöhnt am Schluss.



CHALLENGER –

Cross the border, never look back

Süßer Kaki-Duft und eine feine Kante Wacholder verschmelzen zu einer angenehm trockenen Geschmacksnote. Der Abgang schmeckt wie Gin Tonic, natürlich ohne Alkohol.



DAYDREAMER –

Work for living, don't live for working

Steckt der Kopf morgens noch in den Wolken? Daydreamer lässt Brombeeren auf Süssholz und frisches Menthol treffen – fröhlich, entspannt und langanhaltend frisch!



EXPLORER – Go far and find home

Für Neugierige: eine völlig neue Geschmacks-welt aus saftiger Aloe Vera und frischen grünen Äpfeln, unterlegt mit Pfefferminze und Menthol. Wer sich traut, erlebt ein einzigartig erfrischendes Zahnputzerlebnis.





Christoph Fiolka, 38, stammt aus Köln und lebt heute in der Schweiz. Seit 2016 arbeitet er als Leiter Produktmanagement Chemische Produkte in der CURADEN mit Sitz in Kriens bei Luzern.

Forschen, damit BE YOU entsteht

> **THE SPIRIT: Christoph Fiolka, Sie sind Chemiker und Entwickler in der CURADEN. Aus Ihrer Küche stammt BE YOU. Wie hat diese Geschichte eigentlich begonnen?**

Christoph Fiolka: Angefangen hatte es mit dem Erfolg der farbigen Zahnbürsten von CURAPROX. Aus einer unser Niederlassungen, aus der Slowakei, kam deshalb der Wunsch, dass wir auch farbige Zahnpasten produzieren könnten. Wir steckten gleichzeitig in der Weiterentwicklung des Produktes Enzycal und am Voranbringen unseres Enzymsystems. Im Laufe der Zeit änderte sich das Konzept mehrmals. Zum Schluss war klar: Die Zahnpasten sollten sich an die Farbe von Früchten anlehnen und in die Farbwelt der bereits bestehenden CURAPROX-Zahnbürsten passen.

> **Inwiefern unterscheidet sich BE YOU heute denn von der ebenfalls aus demselben Haus stammenden Enzycal?**

Enzycal richtet sich an ein professionelles Publikum und erscheint deshalb in einem klinischen Weiss. BE YOU ist vollkommen spielerisch, hat aber denselben guten Zweck: die Mundgesundheit zu verbessern.

> **BE YOU bringt sehr viele wertvolle Inhalte mit sich. Was steht im Zentrum?**

Sicherlich ist das Enzym Glucose-Oxidase einer der wichtigsten Inhaltsstoffe. Es sorgt für einen sanften und natürlichen White-ning-Effekt – das Enzym wirkt gegen Verfärbungen und Flecken und reguliert zudem die Mundflora.

> **Was war in der Entwicklung besonders schwierig im Umgang mit diesem Enzym?**

Die Gewährleistung der Stabilität war für mich eine Herausforderung. Das Enzym baut sich relativ schnell ab. Es wäre zum Beispiel schlecht, wenn es bereits im Produktionsprozess reagieren würde, denn dann käme es beim Konsumenten wirkungslos an. Das Enzym soll erst dann wirken, wenn man es in den Mund nimmt.

> **Standen Sie dafür monatelang in einem Labor?**

In unserem Auftrag stand tatsächlich ein Forscher monatelang im Labor und unternahm Messungen. Man kann sich die vielen Variablen gar nicht vorstellen: Wie viel Luft darf da ran? Wie muss man rühren? Was muss man zugeben? Wie kann die Produktion effizient und dennoch schonend vonstatten gehen? Was geschieht genau im Mund? Das waren einige der Fragen, die wir beantworten mussten.

> **Mit diesem Enzym und in dieser Art hat noch nie jemand Zahnpasten hergestellt?**

«Doch, es gab schon Versuche. Aber wir gehören zu den Ersten, die es auf diese konsequente Art und Weise tun.»

> **Wo entstand die Idee zum Einsatz des Enzyms?**

Wir hatten mit der Enzycal viel lernen dürfen. Unsere Erkenntnisse sind alle in die BE YOU geflossen.

> **Existieren Entwicklungsmöglichkeiten?**

Wir denken an ein Optimieren des Enzymsystems von BE YOU und Enzycal. Neue Ideen sind vorhanden, und wir haben bereits mit den Tests begonnen. Es geht immer um die wichtige Frage: Wie kann man gesunde Zähne schützen und schädliche Bakterien im Mund beseitigen?



Ueli Breitschmid, Inhaber und CEO

«Ich bin begeistert von der BE YOU. Sie leistet einen wichtigen Beitrag zur Pflege oder Förderung der Mundgesundheit bei jedem Einzelnen – und zusätzlich macht sie sehr viel Spass. Das ist wichtig, denn wenn etwas wenig Freude macht, dann wendet man es auch nicht an.»



Rico Kamber, Produktmanager BE YOU

«Wir wollten mit der BE YOU eine klare Weiterentwicklung des Produktes Enzycal angestrebt – das ist uns sicherlich gelungen. BE YOU richtet sich zwar weiterhin an die Dentalprofis, aber auch vermehrt direkt an den Endkonsumenten. Damit beschreiten wir weiter einen, den wir mit der Zahnpasta «Black Is White» begonnen hatten.»

Dentale Freude mit Twinsmile

Was geschieht, wenn sich herausragende Experten der Zahnmedizin in einem Schweizer Unternehmen zusammentun? Sie sind erfolgreich, nicht spielend, sondern hart arbeitend und gelassen lächelnd. Deshalb ist der Name Programm: Twinsmile.



Schön und gut, aber was macht Twinsmile?

Das Team führt eigene Dentallabors in der Schweiz und in Deutschland. Das Unternehmen hat dafür ein modulares, gesamtumfassendes Konzept entwickelt – mit emotionalen Marketinginstrumenten, einem eigenen 3-D-Drucker-Sortiment, Druckerapplikationen und Kundensupport.

Möglicherweise kommt Ihnen folgendes bekannt vor: Sie arbeiten einen ästhetisch hervorragenden Behandlungsplan aus, machen Röntgenbilder, Wax-ups, Mock-ups und nehmen sich anschliessend viel Zeit, das Ganze Ihrem Patienten zu erklären. Danach bekommen Sie die lakonische Antwort zu hören: «Vielen Dank, ich nehme dies zur Kenntnis.» Warum ist der Patient nicht gleich von Ihrem Vorschlag überzeugt? Fehlt ihm das Vertrauen oder ist gar etwas unklar?

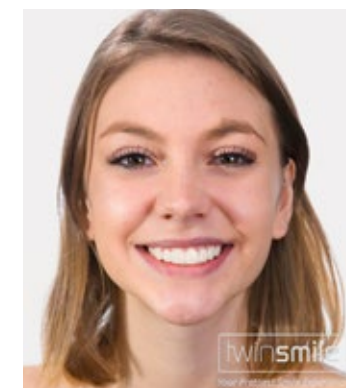
Patienten auf dentale Reise mitnehmen

«Wir müssen den Patienten auf eine dentale Reise mitnehmen, ihm einen Traum suggerieren, den Sie und Ihr Team dann mit ihm in die Realität umsetzen», sagt Tom Huigen von Twinsmile. Dies setze ein ausgefeiltes emotionales und visuelles Konzept voraus.

Genau hier kommt Twinsmile zum Zug, denn es bietet ein bewährtes Konzept, in dem mehrere Präsentationstools und Marketinginstrumente zum Einsatz kommen. Der Prozess beginnt mit der Durchführung eines qualitativen, aber dennoch einfachen Ästhetik-Checks. Die mit CAD/CAM-Technik produzierten Testeneers® werden dann im Labor Ihrer Wahl hergestellt und anschliessend an die Zähne des Patienten fixiert. Am Ende wird Ihr Patient sein makellostes und attraktives Lächeln in einem «Vorher-Nachher-Video» zur sehen bekommen. Tom Huigen sagt: «Das ist eindrücklich und verfehlt selten die Wirkung.»



Vorher



Nachher

Akzeptanz erhöhen

Die Gründer von Twinsmile wissen aus Erfahrung, dass viele Patienten ein grosses Bedürfnis für ästhetische Zahnkorrekturen haben. Dennoch waren lange Zeit keine praktischen Hilfsmittel wie Protokolle und Prozessbeschriebe verfügbar, die den Patienten beim Entscheid über einen spezifischen Behandlungsplan unterstützen konnten. Dank des Modells von Twinsmile ist die Akzeptanz nun beim Patienten auf über neunzig Prozent gestiegen. Dies zum Vorteil von Zahnarztpraxen und Dentallabors. Die Gründer von Twinsmile sind allesamt bekannte Referenten an verschiedenen globalen Kongressen und bieten auch kundenspezifische Kurse für diverse Handelsorganisationen im Dentalbereich an.

Ideal für Dentallabors

Twinsmile ist ein bewährtes Konzept, in welchem mehrere einzigartige Tools zum Einsatz kommen. Mit dem Twinsmile Vitro 100 3-D-Drucker, den massgeschneiderten Applikationen und dem Zubehör kann jeder-mann seine eigenen Produkte herstellen. Aligner, Schienen, Modelle, Testeneers®, Bohrschablonen und vieles mehr sind einfach zu produzieren.

Mehr erfahren Sie unter:
www.twinsmile.com



Gesund und
dynamisch

Das Dentaldepot - Herzstück der CURADEN

Was seit 1956 währt, muss gut sein. Unser Dentaldepot ist der Dienstleister für die Dentalbranche – zukunftsgerichtet, breit aufgestellt und dynamisch. Dahinter stehen über 50'000 Produkte, aber vor allem Menschen mit spezifischen Fachkenntnissen im Dienste der Zahnärzte und deren Praxen und Labors.



Versand, Beratung, technische
Hilfe – alles aus einer Hand.

Punkt 7.30 Uhr steigt Hoti Shevqet in seinen imposanten Hochregalstapler und hievt sich bis auf 15 Meter Höhe. Der Lagerist im Lagerkomplex der CURADEN in Littau ist schwindelfrei und nimmt die Dinge mit Gelassenheit. Mit präzisen Handbewegungen lenkt er das Gefährt zwischen den Gängen und hinauf und hinab, bis die gewünschte Ware versorgt oder für den Weiterversand bereitgestellt wird. 1'500 Paletten finden hier Platz, täglich werden bis zu 30 An- und Ablieferungen verzeichnet. Ein stetes Kommen und Gehen von Lieferwagen und Camions.

Weit über 15'000 Artikel stehen in Littau permanent zur Verfügung, weitere rund 35'000 sind auf Abruf innert nützlicher Frist bereit. Eine eindrucksvolle Menge, die im Jahr eine Viertelmillion Bestellpositionen von insgesamt über 5'000 Kunden landesweit generiert. Dies verlangt nicht nur eine ausgeklügelte Logistik, sondern vor allem auch achtsame Menschen.

Denise Seeholzer und Marlis Erni sind verantwortlich für die präzise Aufbereitung der Bestellungen. Ausgerüstet mit Warenscannern, durchforsten sie die Regale, bis sie das richtige Produkt gefunden haben. Heinz Kirchhofer scannt derweil die bereitgestellte Ware für die Lagerbewirtschaftung. Die Post kommt zweimal pro Tag vorbei und holt die Ware ab, die zuvor Angelo Senneca in die dafür bestimmten Dispoboxen sorgfältig eingepackt hat. Über 65'000 Paketlieferungen kommen so im Jahr zu den Kunden – da geht die Post ab. Das emsige Treiben in Littau ist Sinnbild für die Dynamik in der Dentalbranche.



«Wir verstehen uns als
Dienstleister. Das bedeutet
schlicht und einfach:
Wir dienen unseren Kunden.»

Service mehr als nur ein Schlagwort

Gianluca Li Donni, Leiter des CURADEN Dentaldepots, bringt es auf den Punkt: «Wir verstehen uns als Dienstleister. Das bedeutet schlicht und einfach: Wir dienen unseren Kunden.» Bevor die Ware zu den Kunden kommt, braucht es einen im eigentlichen wie übertragenen Sinne des Wortes

glänzend aufgestellten Kundendienst. Michelle Burri verbringt manche Stunde am Tag im Gespräch mit CURADEN-Kunden und hat sichtlich Freude an ihrer Arbeit. Sie nimmt die Anliegen der Kunden auf und sorgt für eine speditive Erledigung.

Zu einem guten und vor allem nachhaltigen Service gehört auch der technische Dienst. Stellvertretend dafür steht die eigene, gut ausgerüstete Reparaturwerkstatt in Dietikon. Werkstattchef Maurizio Piazza und sein Team prüfen Geräte und Maschinen auf Herz und Nieren und bringen diese wieder in den Produktionsprozess zurück. Eine wichtige und von den Kunden sehr geschätzte Dienstleistung, vor allem in einer Zeit, in der Reparaturwerkstätten oft als Relikte längst vergangener Zeiten gelten. Das ist bei CURADEN definitiv nicht der Fall.

«Wir gestalten die Praxen unserer Kunden nach einem wohlüberlegten Gesamtkonzept, suchen die entsprechenden Produkte von hoher Qualität und mit grosser Sorgfalt aus.»



Raum für die Entfaltung

CURADEN kümmert sich nicht nur um Produkte und deren Bewirtschaftung, sondern auch um den Raum, in welchem sich diese entfalten – sprich: um die angemessene Innenausstattung. Die klassische Architektur versteht sich unter anderem als Auseinandersetzung mit dem vom Menschen geschaffenen Raum und deren Wechselbeziehung. CURADEN versteht unter der Innenausstattung für Zahnarztpraxen einen Raum, der für Zahnheilkunde und Mundgesundheit wie geschaffen ist. Das Unternehmen verfügt über erfahrene Beraterinnen und Berater, die für professionelle und – vor allem – individuelle Lösungen sorgen. Judit Krass, Verantwortliche für die Praxisplanung bei CURADEN, präzisiert: «Wir gestalten die Praxen unserer Kunden nach einem wohlüberlegten Gesamtkonzept, suchen die entsprechenden Produkte von hoher Qualität und mit grosser

Sorgfalt aus.» Die Sorgfalt, das ist es. Die Welt ist voller Produkte und Accessoires, die im Grunde oberflächlich sind und daher schnell verblässen. Gutes, dauerhaftes Design entsteht nur, wenn etwas gut gedacht und dann auch gut gemacht ist. CURADEN arbeitet mit führenden Herstellern zusammen, bietet von der Beratung, Planung und Ausführung bis hin zur Schulung des Personals alles aus einer Hand. Das ist Sorgfalt made by CURADEN.

Alles rund um die Praxis

Unter der Bezeichnung Praxisbörse bietet CURADEN ein umfassendes Dienstleistungspaket rund um die finanzielle Bewertung und die Übergabe einer Praxis. Zahnärztinnen und Zahnärzte sind irgendwann mit der Regelung ihrer Nachfolge konfrontiert. Majk Kovac, bei CURADEN verantwortlich für die Praxisbörse, weiss es aus langjähriger Erfahrung: «Eine seriöse Regelung der eigenen Nachfolge erfordert eine sorgfältige, gut bedachte Planung und sollte bereits mehrere Jahre vor dem eigentlichen Karriereende in Angriff genommen werden – ähnlich wie bei der Nachfolgeregelung eines KMU.»

CURADEN bietet hier ein oft erprobtes Konzept an, das sich in der Praxis bewährt hat. Der Aufwand zur Umstellung wegen des neuen Tarifs «Dentotar» lohne sich für ältere Praxen oft nicht mehr – und das gelte es zu berücksichtigen, meint Majk Kovac. Eine Nachfolgeregelung ist komplex und beinhaltet nicht nur finanzielle und juristische, sondern auch arbeitsrechtliche und steuerliche Aspekte und betrifft vor allem auch die geordnete und erfolgreiche Übernahme des Patientenstamms. Das finanzielle Kalkül ist sicher relevant, doch den menschlichen Aspekt gilt es auch zu berücksichtigen: Es ist wichtig, dass die Patientinnen und Patienten in gute Hände kommen und sich beim Nachfolger, bei der Nachfolgerin wohlfühlen. CURADEN bündelt alle diese Aspekte zu einem Gesamtpaket, das vom Kunden modular beansprucht werden kann. Es beinhaltet folgende Leistungen:

- Kalkulation eines angemessenen Preises für die Praxis.
- Frühzeitige Planung und gestaffelter Übergang in die neue Struktur.
- Beurteilung eines fachlich qualifizierten Nachfolgers, der die übernommenen Patienten auf menschlicher Ebene versteht und achtsam betreut. Dazu gehört die persönliche Betreuung der Patienten durch ein eingespieltes Team.

- Arbeitsplatzsicherung für bestehendes Praxispersonal.
- Modelle für flexibles Arbeiten in der alten Praxis auch nach Verkauf. Entspanntes Arbeiten ohne administrativen Aufwand.
- Professionelle Praxisschätzung: für CURADEN Kunden bieten wir die Praxisschätzung nach SSO-Richtlinien kostenfrei.
- Rechtsberatung und Erarbeitung von Vertragsvorlagen.
- Zusammenarbeit mit ausgewiesenem Treuhandunternehmen.
- Einfache und bewährte Checklisten zur Risikominimierung, inklusive Unterstützung in steuerlichen Fragen.

Wie eingangs erwähnt: Das Dentaldepot von CURADEN stellt seit über 60 Jahren zahlreiche Dienstleistungen und Produkte für Zahnärzte, Oralchirurgen und Zahntechniker zur Verfügung. Die verschiedenen Angebote und Produkte reflektieren die dentalhygienische Kompetenz von CURADEN – und zwar in vielen verschiedenen Bereichen, die eine Zahnarztpraxis oder ein Labor direkt betreffen. Das Depot pflegt seit jeher enge und persönliche Geschäftsbeziehungen mit seinen Kunden und hat dadurch eine starke Bindung zur Schweizer Dentalbranche aufgebaut, die auf gegenseitigem Vertrauen basiert. Es ist deshalb nicht übertrieben zu behaupten, dass das Dentaldepot das Herz der CURADEN ist – und zwar eines, das kräftig schlägt.

Mehr erfahren Sie unter
www.curaden-dentaldepot.ch



Eigenmarken

Unter dem Label CURADENT verfügt das Unternehmen über eigene Produkte, wie zum Beispiel den Latex Handschuh Velvet Touch.



Wachsen
mit flottem
Tempo

São Paulo

Erfolg entgegen allen Regeln

Zweistellige Wachstumszahlen. Diese standen zum Ende der letzten Jahre regelmässig zu Buche. CURADEN legt in Brasilien mit seiner Marke CURAPROX besonders zu. Eine Suche nach Gründen.

Derzeit erbringt der Grossraum São Paulo beinahe achtzig Prozent der Wirtschaftsleistung des ganzen Landes.

Erik Vidal, der Chef von CURAPROX in Brasilien, lebt in São Paulo. Über 21 Millionen Menschen tun es ihm in der Grossstadtregion gleich, die damit zu den zehn bevölkerungsreichsten Metropolitzonen der Erde gehört. São Paulo ist das wirtschaftliche und kulturelle Zentrum dieses südamerikanischen Riesenstaates. Hier laufen die wichtigsten Verkehrswege zusammen, hier flirrt das bedeutendste Finanzzentrum des Landes. «Ich lebe seit 2005 hier», sagt Erik Vidal und verrät damit auch gleich einen der wichtigsten Gründe für den sagenhaften Erfolg von CURAPROX im 208-Millionen-Staat. Bei seiner Übersiedlung nach Brasilien vor 13 Jahren und dem Start der Verkaufsaktivitäten für CURAPROX hat er intuitiv die richtige Entscheidung getroffen und ist nicht nach Rio de Janeiro gezogen, sondern in eine Stadt, die seither einen beispiellosen Aufstieg hingelegt hat.

Derzeit erbringt der Grossraum São Paulo beinahe achtzig Prozent der Wirtschaftsleistung des ganzen Landes. Logisch, dass die Zentrale von CURAPROX

Brasilien von hier aus aktiv sein muss – logisch aus heutiger Sicht. Damals, als Erik Vidal aus der Schweiz in das Land zurückwechselte, das er 35 Jahre zuvor verlassen hatte, war das Rennen zwischen den Giganten Rio und São Paulo noch nicht entschieden. Heute ist es das.

Bald die Nummer drei

CURAPROX wächst mit Erik Vidals Team in den letzten Bemessungsperioden jeweils mit zweistelligen Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr. Obwohl Vidal selber sagt, dass «auch heute noch nicht viele unsere Marke und unsere Produkte kennen», ist der Erfolg beeindruckend und schlägt sich auch in absoluten Zahlen nieder, die wir als Schweizer Familienunternehmen jedoch nicht ausweisen. Dennoch existiert ein Hinweis: Im laufenden Jahr wird CURAPROX im brasilianischen Apothekenmarkt voraussichtlich zur Nummer drei aufsteigen. Womit ein weiterer Grund für den Erfolg angeschnitten wäre:





CURAPROX Brasilien

Erik Vidal, 62, lebt und arbeitet seit 2005 in Brasilien und leitet die Niederlassung von CURADEN. Der Sohn einer Schweizer Mutter und eines portugiesischen Vaters ist polyglott. In Schweden geboren, zwischen 5 und 15 in Brasilien aufgewachsen, hat er sich in der Schweiz zum Elektrotechniker ausbilden lassen und danach den Berufsweg eines Informatikers verfolgt. Nach dem Verkauf des eigenen Unternehmens ist er in sein Sehnsuchtsland Brasilien zurückgekehrt, wo er heute mit seiner Familie lebt.

Die Empfehlungsfreudigkeit der Zahnärzte und der Dentalprofis, die CURAPROX-Produkte selber schätzen und diese ihren Patienten gerne mitgeben.

Dennoch, leicht ist dieser Aufstieg nicht zu erklären. Natürlich, die Produkte sind erstklassig. Ihre Farbgebungen sind besonders und signalisieren Spass in einem Bereich, in dem sonst nur der tägliche Ernst regiert: Das Badezimmer gilt auch in Brasilien nicht als Ort der Freude, vor allem nicht dann, wenn man den Moment des morgendlichen Aufeinandertreffens mit dem eigenen, müden Spiegelbild gewärtigt. Noch erstaunlicher wird der Erfolg, wenn man sich mit den Marketingmassnahmen von CURAPROX auseinandersetzt. Die Schweizer Marke wirbt nicht in den traditionellen Medien. Sie verhält sich entgegen allen Werberegeln.

Stur, selbstsicher und charmant

«Wir setzen auf Social Media», sagt Erik Vidal, «aber vor allem auf die Empfehlungen der Fachkräfte.» Dem Besucher, der wenig Kenntnisse über brasilianische Mediengepflogenheiten und -kanäle hat, verrät er ein Geheimnis: «Ausserdem gilt unser Mitarbeiter Hugo Roberto Lewgoy als ein nationales zahnärztliches Gewissen. Wenn es um Fragen der Mundhygiene geht, fragen die Medien immer Hugo an. Das ist eine wichtige Eigenwerbung für uns.» Damit und mit einer gehörigen Portion Sturheit und Selbstsicherheit – «Wir haben von Anfang an immer alles anders gemacht, als uns Studien weissagen wollten», so Vidal – hat die brasilianische Niederlassung ihren Weg gemacht. Vidal und seine Mitstreiter haben beispielsweise nie Musterproben von Produkten kostenlos abgegeben – alle Konkurrenten tun dies gewissenhaft. CURAPROX aber hat sich damit in der Vergangenheit eine gewisse Exklusivität erarbeitet, die zusammen mit der Qualität und dem Design sowie der schweizerischen Zuverlässigkeit den Gegenwert der hochpreisigen Produkte rechtfertigt. Die Zahnbürste 5460 gilt nach wie vor als Renner im Sortiment, aber auch die weiteren Angebote legen zu.

«Wir haben von Anfang an immer alles anders gemacht, als uns Studien weissagen wollten.»

An der Zahnbürste übrigens lässt sich ein anderes Beispiel des Vidalschen Nonkonformismus ablesen. Man trifft sie nicht in Printinseraten oder in teuren TV-Clips, sondern an Fashionshows, an Kleider- oder Spitalmessen. Ab und an lassen sich die Produkte von CURAPROX in TV-Shows sehen, zufällig von Anwesenden präsentiert. Unbezahlt. Wenn sie nicht wirklich gut wären, würde dies nicht geschehen. Eine authentischere Werbung mit einem noch höheren Vertrauensgrad ist nur schwer vorstellbar.

Dieser Erfolg lässt sich nicht nur in Zahlen ablesen. Neuerdings ist er in São Paulo auch gebäudetechnisch zu besichtigen. Metropole nehmen wir von CURADEN in diesem Jahr ein eigenes riesiges Lagergebäude in Betrieb. Damit der Aufstieg weitergehen kann, auch wenn gewisse Sättigungssignale erstmals erkennbar sind. «Es geht weiter», sagt Erik Vidal. Ihm gelingt es offensichtlich, Qualität und Quantität auszutarieren. Seine brasilianischen Aktivitäten sind ein Vorzeigebispiel für CURADEN. Wen wundert das?

Brasilien

Das grösste Land Südamerikas ist ein Gigant. Fünftgrösste Nation der Welt mit 8,5 Millionen Quadratkilometern Fläche und damit mehr als 207 Mal grösser als die Schweiz. In der 1822 unabhängig gewordenen Nation leben mehr als 208 Millionen Menschen (25 Mal mehr als in der Schweiz). Die Kauf- und Wirtschaftskräfte jedoch sind umgekehrt, hier hat die Schweiz die Nase deutlich vorn: Brasilien weist ein Bruttoinlandprodukt pro Kopf von 9'895 US-Dollar aus, während die Schweiz mit 80'600 Dollar pro Kopf rund 8 Mal besser dasteht. Hingegen ist Brasilien ein Zahnarztland: Statistiken weisen aus, dass über 200'000 Zahnärzte im Land aktiv sind, was einen Anteil von über zehn Prozent an der weltweiten Gesamtzahl der Zahnärzte ausmachen würde.

Der perfekte Knick

Helles Köpfchen

Hydrosonic Ortho heisst die innovative Schallzahnbürste von CURAPROX. Ihre ganz schweizerische Bürstenkopf-Technologie ist einmalig – und der hydrodynamische Effekt hilft, Biofilm-Bakterien zu entfernen. Zahnfleisch und Zähne bleiben gesund und schön.

HYDROSONIC ORTHO

Das Problem – Es ist nahezu unmöglich, in all den Nischen zwischen Zähnen und Spangen, Brackets, Lingual Brackets und Retainern wirklich sauber zu putzen. Karies droht, Entzündungen.

Die Lösung – Die Bürstenköpfe der Hydrosonic Ortho erreichen dank CURACURVE®-Knick alle kritischen Stellen ganz leicht. Und reinigen dank CUREN®-Filamenten in Perfektion. Das ist Mundgesundheit trotz Spangen, Brackets, Lingual Brackets und Retainern, einfach und wirksam – in sieben Intensitäts-Stufen von 22'000 bis zu 42'000 Bewegungen pro Minute.

Innovative Bürstenköpfe – «sensitive», «power» und «single»

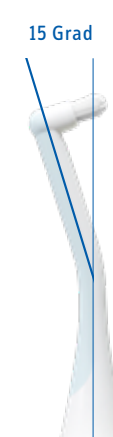
- Erreichen jede Stelle ganz leicht: CURACURVE®-Ergonomie
- Sanft und wirksam: feinste CUREN®-Filamente
- Extra angenehm: gummierte Rückseite unterbindet unangenehme Vibrationsgefühle
- Bürstenköpfe «sensitive» und «power» in innovativer Tropfenform, umfassen jeden Zahn einzeln
- Bürstenkopf «single» zur Spezialreinigung von Nischen zwischen Zähnen und Spangen, im Zahnfleischsaum



power
Volle Kraft und dennoch sanft. Bei gesundem Zahnfleisch.



sensitive
Besonders sanft und hocheffizient. Bei empfindlichem Zahnfleisch.



single
Extra filigran, extra ortho. Für Nischen und Zahnfleischsaum.



Moderne Schallzahnbürsten sind beliebt, vor allem aufgrund der Kombination ihrer mechanischen und hydrodynamischen Wirkungsweise. Das hört man gerne, vor allem, wenn man selber gerade eine eigene Schallzahnbürste entwickelt hat und auf den Markt bringt. Seit Mai 2018 ist CURAPROX mit der zweiten, stark verbesserten Generation seines Produktes am Start.

Doch was genau macht die Kombination von mechanischen und hydrodynamischen Wirkungen aus? Die Schwingungen und die Anordnung der Filamente erzeugen eine Schubkraft, welche Bakterien aus Biofilmen selbst in jenen Zahnbereichen entfernt, die von Borsten mechanisch nicht erreicht werden. Dies zum Beispiel am Eingang von Zahnzwischenräumen oder in Taschen einer beginnenden Parodontitis. Ein weiterer, wichtiger Vorteil ist der geringe Abrieb. Schallzahnbürsten sind schonend, weil der Druck auf dem Zahn gering ist und dadurch Schäden effektiv vermieden werden können.

Dank der hydrodynamischen Schwingungen reinigt die Schallzahnbürste auch über die Borsten hinaus. Dies belegen mehrere Studien. Dieser sogenannte «Splash-Effekt» lässt sich eindrücklich darstellen: Hält man die aktivierte Schallzahnbürste in ein Glas Wasser, spritzen die Tropfen bis zu einem Meter weit. Entscheidend für diesen positiven Effekt ist die Schubspannung, welche bei einer Schallzahnbürste im Vergleich zu einer elektrisch oszillierenden Zahnbürste grösser ist. Da die Schallzahnbürste auch über die Borsten hinaus reinigt, ist der mechanische Kontakt mit dem Zahn äusserst gering – entsprechend tief ist das Risiko von abrasiven Schäden am Zahn oder Zahnfleisch.



Entwicklung in der Schweiz

Die Hydrosonic Schallzahnbürste ist das Resultat von mehr als zehn Jahren Forschung und Entwicklung. Das Schweizer Unternehmen CURADEN hat sich nicht damit begnügt, einfach ein weiteres, austauschbares Produkt auf den Markt zu bringen. Die wahre Innovation steckt einerseits im Bürstenkopf und bei der Anordnung der Filamente, andererseits im Antriebsaggregat. Die sanften CUREN® - Filamente von CURADEN sind aussen lang und innen kurz.

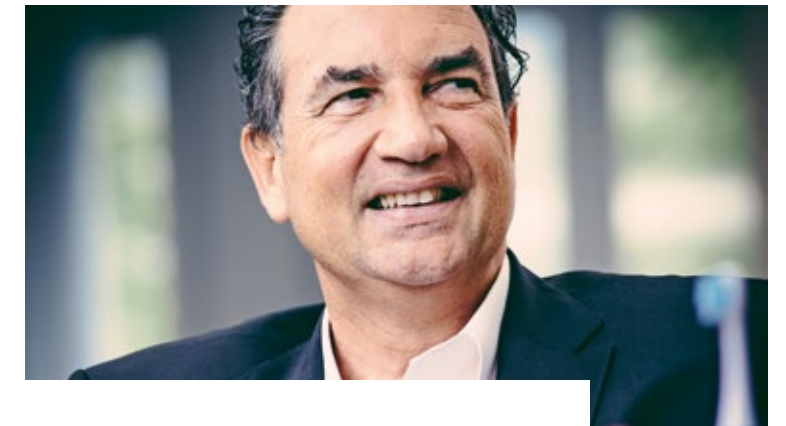
Der Bürstenkopf wurde in enger Zusammenarbeit mit Dentalprofis als Tropfenform gestaltet. Dadurch lässt sich jeder Zahn einzeln gänzlich umfassen, was eine optimale mechanische wie auch hydrodynamische Reinigung erst richtig ermöglicht. Ergonomisch ausgeklügelt ist auch der feine Winkel im Bürstenkopf: Dieser ist um zehn Grad geknickt. Der Winkel erlaubt es, schwer zugängliche Stellen im Mundraum leicht zu erreichen. Die Rückseite des Bürstenkopfes ist aus weichem Material gefertigt – dadurch werden die Zähne geschont, auch wenn man beim Putzen versehentlich an den Zähnen anschlägt.

Die Spezialisten aus Kriens haben den richtigen Dreh durch den perfekten Knick gefunden. Die Bürstenköpfe der neuen CURAPROX Schallzahnbürste Hydrosonic Ortho werden im sanktgallischen Degersheim in der Schweiz produziert.

Marco Zavalloni, Managing Director von CURADEN, weiss alles über die neue Hydrosonic Ortho:

Motor: «Die neue Hydrosonic ist zuverlässiger, als alles, was wir bisher gekannt haben. Beim Aggregat handelt es sich um eine neue robuste Konstruktion, welche im Dauertest hervorragend abgeschnitten hat.»

Zusammenarbeit: «In enger Zusammenarbeit mit unserem Lieferanten haben wir ein leistungsfähiges Produkt entwickelt. Die Herstellungsprozesse wurden von uns validiert.



Jedes einzelne Gerät unterliegt einer systematischen Qualitätskontrolle welche durch Curaden geführt ist. Die Rückverfolgung jedes einzelnen Gerätes ist durch die Seriennummer gewährleistet. Er hat die gesamte Prozesskette exakt im Griff. Mit ihm und seinem Unternehmen arbeiten wir aus der Schweiz heraus sehr gerne zusammen. Die Qualitätskontrollen, die wir in der Schweiz bei jedem einzelnen Produkt vornehmen, geben uns Recht. Sie sind ausserordentlich positiv.»

Kopfsache: «Der einzigartige Kopf unserer neuesten Errungenschaft ist top. Mit patentierten Knick (CURACURVE®), der Tropfenform und der Anordnung der Filamente ist uns ein echter Coup gelungen, der bei den Kunden sehr gut ankommt. Doch ohne einen fitten Körper nützt auch ein smarter Kopf in der Regel wenig. Deshalb haben wir auch im Bereich des Motors ungewöhnliche Forschungsanstrengungen unternommen, die sich jetzt auszahlen.»

Stolz: «CURADEN bedeutet für mich Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation in der Mundhygiene. Ich stehe für diese Werte persönlich ein. Deshalb bin ich heute stolz, dass es gelungen ist, die so zuverlässige Hydrosonic Ortho herzustellen. Die Rückmeldungen aus den Märkten sind toll. Ausfälle haben wir praktisch keine.»

«Ein fitter Körper braucht einen smarten Kopf.»

Was halten Zahnärzte von ihrem Beruf? Wie stehen sie zur Prävention? Und gibt es Unterschiede zwischen den Ländern?

Zwei Beispiele aus der Schweiz und Frankreich

Frankreich



Zur Person:

Matthias Rzeznik, 32, arbeitet seit 2010 in Paris als Zahnarzt und ist seit 2016 teilweise als Spezialist für Parodontologie tätig. Er studierte Zahnmedizin in Paris und Implantologie auf Korsika. Er gilt als ausgewiesener Fachmann für Parodontologie und ist Präsident der PAROCLAP (www.paro-clap.com), die Parodontologie in der allgemeinen Anwendung fördert.

Sicherheit wieder zurückgeben

Warum ein französischer Zahnarzt die Prävention grosschreibt. Und warum er sich darüber ärgert, dass 95 Prozent der Menschen blutendes Zahnfleisch haben.

> THE SPIRIT: Welche Beziehung haben Französinen und Franzosen zum Zahnarzt?

Matthias Rzeznik: Diese ist doch sehr überraschend. Die meisten Patienten fürchten sich etwas vor der Zahnpflege und den Besuchen beim Zahnarzt, dem sie aber vertrauen und ihn selten wechseln. Das ist französische Dualität.

> Was interessiert Sie am meisten an Ihren Patienten? Oder sprechen Sie eher von Klienten?

Meine Patienten haben meist Probleme am Zahnhalteapparat. Sie haben viele Fragen und fürchten sich davor, ihre eigenen Zähne zu verlieren. Mein grösstes Bestreben ist es, meinen Patienten ihre Sicherheit wiederzugeben und ihnen die Antworten zu liefern, damit ihre Probleme gelöst werden können. Ich verkaufe nicht Gesundheit, ich kann lediglich den Weg dazu aufzeigen.

> Schauen Sie den Menschen ausserhalb Ihrer Praxis ebenfalls auf den Mund und die Zähne und entwickeln Sie entsprechende Behandlungspläne für sie?

Nein, ausserhalb meiner Praxis ziehe ich es vor, meinen Hobbys nachzugehen und Zeit mit meiner Familie zu verbringen. Das ist doch das Leben!

> Was wünschen sich manche Patienten, das Sie ihnen nicht erfüllen können?

Viele meiner Patienten wünschen sich, die Zeit zurückdrehen zu können und ihre Zahnfleischprobleme früh anzugehen, sodass die Zahnerkrankungen schon gar keinen Nährboden finden würden. Ich aber kann leider nur ihre aktuelle Gesundheit stabilisieren und erhalten.

> Haben Sie ein Vorbild in Ihrem Beruf?

Nein, ich habe kein Idol, dem ich nachfolge, aber ich habe schon einige Menschen getroffen, die bei mir die Leidenschaft für das Lernen entfacht und mich angespornt haben zu verstehen, was wir eigentlich tun. All diese Menschen sind heute Teil meiner Praxis – und ich hoffe, dass ich noch einige mehr kennenlernen darf.

> Wie integrieren Sie eigentlich die zahnärztliche Vorsorge in Ihre Arbeit?

Prävention ist meine Arbeit, nicht nur in der direkten Auseinandersetzung mit Patienten. Wenn ich zum Beispiel meinen Patienten die Interdentalbürste näherbringe, erkläre ich ihnen, dass genau dies die Prävention für jedermann ist, für die ganze Familie, und dass es besser ist, Krankheiten am Zahnhalteapparat zu vermeiden, als sie zu behandeln. Sehen Sie, 95 Prozent der Franzosen haben blutendes Zahnfleisch, 45 Prozent haben Probleme mit ihrem Zahnhalteapparat, wenn sie 50 Jahre alt sind. Deshalb: Man sollte mit 20 Jahren nicht warten, bis man krank wird, sondern früh beginnen, das Zahnfleisch und den Mund im Allgemeinen zu pflegen.

> Ist die Arbeit des Zahnarztes eher Kunst oder Handwerk?

Keines von beiden. Wir üben einen medizinischen Beruf aus und widmen uns den Gesundheitsproblemen aller. Prothetik ist zuerst einmal wichtig für das Wiedererlangen der Funktionalität, aber sie ist auch ästhetisch wichtig.

Frankreich:

Einwohnerzahl: 66,9 Millionen

Zahl der Zahnärzte pro 100'000 Einwohner: 64

BIP pro Kopf: 33'490 Euro

Durchschnittliches Einkommen pro Jahr und Person: 20'500 Euro

Durchschnittlicher Zuckerkonsum pro Jahr und Kopf: ca. 36 kg

Schweiz

**Zur Person:**

Geboren in der dalmatischen Stadt Šibenik (Kroatien), zog **Franka Baranovic Huber** bereits als Kind nach Minusio in die Schweiz. 1991 schloss sie die Studien in zahnärztlicher Medizin in Genf ab und begann für eine Dentalklinik in Lugano zu arbeiten. Später eröffnete sie ihre eigene Praxis in Lamone im Tessin. Seit 2006 ist sie in einer zahnärztlichen Privatklinik in der Nähe von Lugano tätig. Das erste Treffen 2008 mit Dr. Jiri Sedelmayer, dem Vater der iTOP-Philosophie, und mit seiner Ehefrau, Dr. Lucie Kalouskova, hat das Berufsleben von Franka Baranovic Huber komplett verändert: Beeindruckt von der brillanten Idee der iTOP-Philosophie und von den enormen Vorteilen, welche sie selber für sich und ihre Patienten entdeckte, erwarb sie 2009 das Diplom eines internationalen iTOP-Instruktors. Seither arbeitet sie als Instrukturin nach der iTOP-Methode, lehrt Dentalprofis und Studenten in der Schweiz, in Italien, Frankreich, Japan, Marokko, Tunesien und vielen weiteren Ländern auf dem Feld der Zahnpflege und Dentalhygiene. 2017 wurde sie Doktor der Dentalmedizin an der Faculté de Médecine in Genf. Ab 2015 nahm sie zudem an Seminaren über Dentosophy and R.N.O teil, was ihr den Horizont in ihrem Fachgebiet weiter öffnete. Sie selber sagt: «Das Abenteuer geht weiter.»

Jeder Mensch, jeder Mund ist einzigartig

**Was eine Schweizer Zahnärztin über ihren Beruf denkt.
Und warum ein iTOP-Seminar in Prag ein Leben verändert hat.**
> THE SPIRIT: Ist das zahnärztliche Schaffen eher Kunst oder Handwerk?

Franka Baranovic Huber: Beides in einem. Wir arbeiten nicht nur mit Material und Stoffen, sondern beschäftigen uns mit Menschen, die uns ein ganzes Universum zeigen. Damit müssen wir uns mit Achtsamkeit auseinandersetzen. Das erfordert eine grosse Sensibilität, die mit einer manuellen Fertigkeit einhergeht.

> Wie viele Patienten haben Sie täglich in Ihrer Praxis?

Das ist unterschiedlich, aber generell nie mehr als sechs. Ich mag es, mir viel Zeit zu nehmen und mich integral Patienten zu widmen.

> Was interessiert Sie zuerst oder am meisten an Ihren Patienten?

Jeder Patient, jeder Mund ist einzigartig. Die Zähne sprechen selber von einer Geschichte eines ganzen Lebens. Sie drücken dieses wirklich aus, das begeistert mich und treibt mich an.

«Das Ziel ist klar:
Man sollte seine eigenen
Zähne das ganze
Leben pflegen.»

> Schauen Sie in Ihrer Freizeit den Menschen auf die Zähne – und arbeiten Sie gedanklich weiter und empfehlen im Geiste Massnahmen?

Ja, manchmal ertappe ich mich wirklich dabei, wie ich die Münder und die Zähne meiner Mitmenschen mustere, aber ohne sie zu beurteilen. Im Gegenteil: Es ist immer die Persönlichkeit, die mich herausfordert, über die Pflege ihrer Zähne nachzudenken. Es ist mir schon oft passiert, dass ich den ganzen Abend in einem Restaurant mit zufällig Anwesenden über Zähne und über iTOP diskutiert habe. Und jedes Mal habe ich gemerkt, dass diese Menschen nur über sehr oberflächliche oder ungenügende Informationen verfügen.

> Haben Sie ein Vorbild in Ihrem Beruf – und wenn ja, wen? Wenn nein, weshalb nicht?

Ich kenne nicht ein einzelnes Vorbild. Aber generell bewundere ich Menschen sehr, die sich mit Haut und Haar diesem speziellen und schwierigen Metier verschrieben haben, die ihren eigenen Weg gehen und die Früchte ihrer Erfahrung weitergeben. Der Hauptstrang für mein Tun und Denken ist der Humanismus. Im Gegensatz dazu mag ich die reine Technikbezogenheit nicht.

> Inwiefern betätigen Sie sich in der Prävention?
Was ist Ihnen darin wichtig?

Bevor ich iTOP kennenlernte, tat ich die rudimentären Dinge, die man mir durch die universitäre Ausbildung mitgegeben hatte. Nachdem ich auf iTOP gestossen war, konnte ich nicht mehr so weitermachen. Ich versuche, meine praktischen Kenntnisse an die Mehrheit meiner Patienten weiterzugeben und ich helfe ihnen, ihren eigenen Mund kennenzulernen und zu wahren Meistern der Mundhygiene zu werden. Das Ziel ist klar: Man sollte seine eigenen Zähne das ganze Leben pflegen. Das ist nicht immer einfach. Es braucht Einsatz und Wille.

> Wie oder weshalb wurden Sie ein iTOP Lecturer? Wem würden Sie die iTOP-Ausbildung empfehlen und wen würden Sie ermuntern, iTOP Lecturer zu werden?

Dank eines glücklichen Umstandes durfte ich vor zehn Jahren an einem iTOP-Seminar in Prag teilnehmen. Es war für mich eine echte Erfahrung und ein Anfang für Neues! Die Feinheit des Vorgehens, die Einfachheit und der gute Wille, der immer erkennbar war, überzeugten mich und trugen mich mit fort. Ich empfehle iTOP wärmstens allen Personen, die in einem

Umfeld der Dentalberufe arbeiten. Vor allem den Chefs!

> Was ist Ihre grösste Herausforderung als iTOP Lecturer?

Ich möchte den Geist und die Reinheit von iTOP bewahren, ohne sie durch meinen eigenen Filter zu beeinträchtigen. Ich will immer die beste Qualität der Auskunft garantieren und dabei stark auf die Praxis abstützen.

Schweiz:

Einwohnerzahl: 8,4 Millionen

Zahl der Zahnärzte pro 100'000 Einwohner: 50

BIP pro Kopf: 67'700 Euro

Durchschnittliches Einkommen

pro Jahr und Person: 48'000 Euro

Durchschnittlicher Zuckerkonsum

pro Jahr und Kopf: 52 kg

3-D ist in aller Munde

«Sorgloses Implantieren» – so lautet die erklärte Absicht des Schweizer Unternehmens Flexident AG, das zur CURADEN gehört. Es hat sich als Fachhändler und Experte für Implantologie auf dem Dentalmarkt etabliert und bietet ein neuartiges Schulungsformat an.

Wenn Werner Blessing, CEO von Flexinet, über die Zukunft spricht, dann schwingt unbändige Begeisterung mit: «Wir haben ein neuartiges Schulungsformat für Implantologie aufgebaut, das sich am Modell der «Hospitation» orientiert. Erste Erfahrungen damit sind vielversprechend.» Der seit Dezember 2017 an der Spitze des Schweizer Unternehmens tätige Blessing hält viel vom neuen Programm, das in der Schweiz einzigartig ist. Dabei betreut ein Experte direkt den Lernenden mit dem eigenen Patienten. Man darf von einer intensiven Ad-hoc-Schulung sprechen.

Das ist Programm: Das Unternehmen will auch künftig mit anregenden und praxisorientierten Programmen Zahnärzte, Oralchirurgen und Zahntechniker ausbilden. Dies ist ganz im Sinne der Muttergesellschaft CURADEN, welche mit ihren Angeboten und Dienstleistungen traditionell eine enge Beziehung zur Schweizer Dentalbranche pflegt.



Neue Techniken im Markt

Computerassistierte Techniken sind heute in der Implantologie nicht mehr wegzudenken. Die dreidimensionale Bildgebung hat das Potenzial, die Implantologie viel einfacher, präziser und preiswerter zu machen. Weil diese Techniken im Markt neu sind, aber bereits eine sehr hohe Beachtung haben, lanciert Flexident «3 D Simplement».

Dabei handelt es sich um eine von Fachkreisen getragene Vereinigung, welche die digital unterstützte Implantologie voranbringen wird. Dies soll unter anderem mit spezifischen Schulungen geschehen. Der renommierte Berner Professor für Implantologie, Prof. Dr. Daniel Buser, sowie andere Koryphäen der Schweizer Oralchirurgie stehen als Fachausschüsse hinter der im April 2018 gegründeten Vereinigung. Vier Schweizer Dentallabors sorgen für den Praxisbezug und für die prothetischen 3-D-Arbeiten.

Werner Blessing will mit dieser Initiative am Puls der Zeit bleiben und die Rolle von Flexident als modernen und in der Branche engagierten Dentalhändler weiter stärken. Eine neue Webseite inklusive Onlineshop ist eingerichtet. Mittels einer digitalen Kontrolle und einer automatischen Rückverfolgbarkeit aller Produkte verspricht das Unternehmen eine effiziente Lagerbewirtschaftung und kürzere Lieferzeiten zu einem fairen Preis-Leistungs-erhältnis.

Weitere Infos unter:
www.flexident.ch

Willkommen beim Coach für die dentale Fitness

Die Holford CURADEN-Praxis in London ist eine Realität gewordene Philosophie. Das bewährte Geschäftsmodell Prevention One von CURADEN ist hier in der Praxis zu erleben. Willkommen bei den Coaches für die dentale Fitness.

Holford Partners ist die älteste Zahnarztpraxis in England. Bereits 1860 gegründet, hat sie sich bis heute in der trendigen Hauptstadt als exklusive Adresse etabliert. Seit 2015 demonstriert der Londoner CURADEN-Ableger die Prevention One-Philosophie. Hier ist das «Versuchslabor» für das Schweizer Mundhygiene-Unternehmen zu Hause.

Die Praxis in London bietet diese Philosophie nicht nur an, sie zelebriert sie regelrecht. Die Absicht ist klar: Der Kunde kann seine Mundgesundheit verbessern und damit sein allgemeines Wohlbefinden steigern. So weit, so gut und an sich nichts Neues. Spannend wird es erst ab diesem Punkt: Bei Prevention One geht es nicht nur um die Eigenmotivation und die Initiative

des Zahnarztkunden, sondern vor allem um den Support durch Dentalprofis. Dieser ganzheitliche Ansatz beruht auf einer professionell gestützten und angeleiteten Mund- und Zahnhygiene. Der Zahnarztkunde erfährt dentaltechnische Hintergründe, lernt Pflege Techniken und wird dazu befähigt, aus eigenem Antrieb eine nachhaltige Mund- und Zahnpflege über den Zahnarztbesuch hinaus zu betreiben. Das ist der entscheidende Faktor. Dentale Fitness ist wie jede andere Fitness auch nicht ohne Selbstantrieb und Trainings zu erlangen.

Ein erfolgreiches Geschäftsmodell

Das klingt nun einfach und unkompliziert: Prevention One bildet den gesamten Prozess der Mundhygiene durchgängig ab.



Gesund
dank der
Klinik

Der Kunde kann seine Mundgesundheit verbessern und damit sein allgemeines Wohlbefinden steigern.



Der Prophylaxepatient ist nach erfolgter Ausbildung ausserhalb der Praxis ein rundum begleiteter Kunde. Dazu hat er Zugang zu einem umfangreichen Produkt-, Leistungs- und Servicepaket, das er zu Hause nutzen kann. Der Vorteil für die Zahnarztpraxis ist naheliegend. Als ganzheitliches Präventionsmodell ergänzt das Programm Prevention One gängige Prophylaxebehandlungen und hilft dem Zahnarzt bei der Aktivierung und Motivation bestehender Kunden. Das Programm hat das Potenzial, Neukunden zu generieren.

Ideen in Taten umsetzen

CURADEN hat das Engagement an der New Bond Street in London bislang nicht bereut. Im Gegenteil: Hier hat das Unternehmen viele Ideen realisieren können, ein neues Modell buchstäblich in die Praxis umgesetzt. Die Erfahrungen sind bis anhin positiv. Die Klinik in London hat sich in ihrer langjährigen Geschichte immer den neuesten Trends angepasst. Sie bietet

heute ein modernes Umfeld mit ausgewiesenen Spezialisten für Mundgesundheit und Dentalhygiene sowie ein erfahrenes Personal an Dentalassistentinnen und -assistenten. Ein Besuch in London ist für Schweizer Zahnärztinnen und -ärzte möglich. CURADEN-Berater nehmen Anmeldungen gerne entgegen.

iTOP

Gesund
dank
Lernen

Berühren und lehren – kommt gut an

Tolle Produkte und prickelnde Ideen sind gut. Wenn sie falsch eingesetzt werden, nützen sie herzlich wenig. Deshalb hat sich Ana Stevanović aufgemacht und unterrichtet weltweit, wie man zu einer besseren Mundgesundheit gelangt. iTOP heisst das CURADEN-Programm, und es hält, was es verspricht. Hier wird angefasst, damit man lernt – «Touch to Teach». Reden ist gut, ausprobieren noch besser.



Wie kann man das Verhalten von Menschen ändern? «Indem man die Menschen berührt.»

«Ich liebe dieses Konzept», sagt Ana Stevanović und lacht. Das tut sie oft. Aber sie kann auch anders. Wenn sie mit Menschen zu tun hat und im direkten Austausch steht, wechselt sie beständig zwischen einer ernsten Haltung, die Kompetenz vermittelt, und einer lockeren Art, die ihre Spontaneität verrät. Hier treffen Fachwissen und eine wohlthuende, effiziente «no-kidding»-Attitüde auf Menschlichkeit. Das passt, das ist gefragt, denn einfach ist der Job der aus dem serbischen Ni's stammenden Zahnärztin beileibe nicht. Seit 2015 ist sie «Head of Education» innerhalb der CURADEN Gruppe. Auszubilden und voranzubringen gibt es eine Menge. Weltweit.

Über 15'000 Personen haben in mehr als 45 Ländern sogenannte iTOP-Seminare von CURADEN besucht. Zwölf Jahre ist das Programm bereits am Laufen, das aus Spezialisten der Zahnmedizin eine engagierte und motivierte Gemeinschaft formt. Anderen effektiv die richtige Mundpflege zu vermitteln – das ist herausfordernd. Eltern zu Hause oder Spezialisten in der Praxis können zwar die Techniken erklären. Es ist aber nicht leicht, jemanden zu motivieren und ihm begreiflich zu machen, wie gute Mund- und Zahngesundheit erreicht werden kann. Verhaltensweisen zu verändern ist etwas vom Schwierigsten.

Das Prophylaxe-Konzept iTOP konzentriert sich deshalb auf die Motivation, die notwendig ist, um das Erlernte täglich anzuwenden. Schritt für Schritt. Ermutigung ist wesentlicher Bestandteil. Nur so können Patienten ein Leben lang von guter Mund- und Zahngesundheit profitieren. Dabei fusst das iTOP-Programm auf drei Säulen: akzeptabel, effizient, atraumatisch. Oder, um es anders zu sagen: Die Technik zu einer besseren Mundhygiene und einer besseren Mundgesundheit ist einfach zu erlernen. Sie wird akzeptiert, ist effizient und verletzt nicht.

Menschen berühren

Das klingt einfach. Aber Ana Stevanovićs Aufgabe und jene der vielen Lecturer und Instruktorinnen und Instrukturen ist nicht simpel. Die schwierig zu beantwortende Frage lautet: Wie kann man das Verhalten von Menschen ändern? «Indem man die Menschen berührt», sagt Ana Stevanović und lächelt wieder einmal.



«Patienten und Lehrer sind gleichwertig und befruchten sich gegenseitig.»

In den Seminaren fassen die Instruierenden die Teilnehmenden an. Sie scheuen sich nicht davor, mit der Zahnbürste oder mit der Interdentalbürste selber im Mund des Gegenübers für Aktion zu sorgen. «Die Essenz von iTOP ist <Touch to Teach>. Das ist unsere Art, wie im Programm alle arbeiten», erklärt Ana Stevanović. In den Kursen stehen alle auf derselben Hierarchiestufe, kommuniziert wird auf Augenhöhe. Stevanović geht sogar noch einen Schritt weiter: «Egal ob Professor oder Dentalhygienikerin, Teilnehmer oder Team, alle sind gleichwertig und befruchten sich gegenseitig.» Nicht wenige Personen sind weltweit in den iTOP-Programmen im Einsatz: Rund 45 Lecturer für Theorie und Praxis sind im Programm für iTOP weltweit unterwegs, dazu rund 200 Instruktorinnen und Instrukturen nur für die praktische Anwendung, die ebenfalls dazu gehört, allesamt so genannte Dental Professionals.

Das Unmittelbare des Programms erstaunt – zumal es weltweit überall genau gleich aussieht. Obwohl Kulturen verschiedenartig mit Nähe und Berührung umgehen, komme das Vorgehen sehr gut an, berichtet Ana Stevanović – was man nicht richtig glauben kann. Doch die Ausbildungsspezialistin, die einst selber noch als Zahnärztin durch das iTOP-Programm gelaufen ist und alles selber kennengelernt hat, kontert sofort: «In Japan war es zu Beginn besonders lustig. Dort waren die Menschen zuerst richtiggehend geschockt, als wir sie umarmten. Beim zweiten Mal wussten sie, wie wir arbeiten, und sie selber wollten uns bei der Begrüßung umarmen. So kann es gehen.»

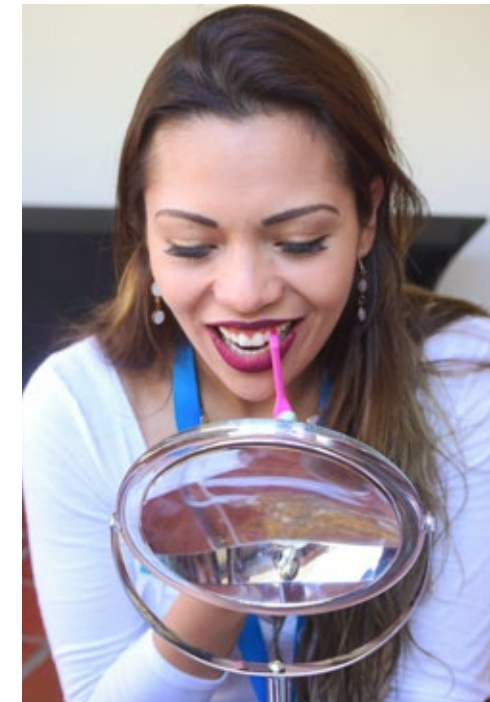
Das Aufrütteln durch die hergestellte emotionale Nähe ist durchaus gewollt. Ana Stevanović ist überzeugt, dass eine richtige Mixtur von Schock und Repetition zum guten Resultat führt.

Apropos Schock: Blutendes Zahnfleisch nach einer Prophylaxe-Anleitung wirke immer – «gesundes Zahnfleisch blutet nicht», sagt Ana Stevanović trocken und blickt für einmal streng.

Das Prinzip ist einfach: Wir setzen unsere Kenntnisse täglich für uns selbst und dann auch für unsere Patienten ein», sagt Ana Stevanović, «für Sie zum Beispiel.» Ein freundschaftlicher Stupser an den Arm begleitet die lächelnd hingeworfenen Worte. «Touch to Teach.»

Der Pionier aus Prag

In allen Aktivitäten verlässt sich CURADEN auf die Grundideen von Jiří Sedelmayer. Der heute in seiner Heimatstadt Prag lebende und lehrende Zahnmediziner hat während seiner Ausbildungszeit in Hamburg die iTOP-Philosophie und praktische Trainingsmethodik «Touch to Teach» (T2T) entwickelt und sich der korrekten Prophylaxe-Anleitung verschrieben. Er ist der Vater der Grundidee, die da lautet: iTOP steht für individuell Trainierte Orale Prophylaxe. Die systematische Methode erzielt eine gute Mund- und Zahngesundheit durch praktisches Training («Touch to Teach») sowie ausgewählte Instrumente und Techniken. Die iTOP-Philosophie ist anerkannt und die Methode effektiv und macht Dental-Profis zu besseren Coaches für deren Patienten.





«Halbe Sachen
sind nicht
unser Ding.»

Der Unternehmer Ueli Breitschmid führt die CURADEN in der zweiten Generation. Sechs Fragen zu seinem Antrieb und seinen Zielen.

> **THE SPIRIT: Ueli Breitschmid, was macht Ihr Unternehmen CURADEN besonders gut?**

Ueli Breitschmid: Die CURADEN AG ist eines der dynamischsten und innovativsten Unternehmen im Bereich hochwertiger Mundpflege weltweit. Wir sind stolz darauf, dass unsere Kunden eigentlich Fans im wahren Sinne des Wortes sind – vom Dentalprofi bis zum Konsumenten. Unsere Produkte und Dienstleistungen haben sich das Vertrauen im Markt verdient.

> **Wie kam es dazu, dass Ihre Produkte derart beliebt sind?**

Es hing und hängt mit dem anspruchsvollen Umfeld zusammen. Im Klartext: Es sind die anspruchsvollen Zahnärztinnen und -ärzte, Zahntechnikerinnen und -techniker und Dentalhygienikerinnen und -hygieniker, die uns ständig zu noch besseren Produkten und Dienstleistungen anregen. Sicher haben uns der Schweizer Ursprung und der gute Ruf der Schweizer Zahnmedizin in der Welt auch viel geholfen.

> **Denken Sie, dass erfolgreiche Praxen und Zahnlabors zukünftig leistungsfähige Dienstleistungspartner wie die CURADEN brauchen?**

Unbedingt, und zwar mehr denn je. «Billig» beziehungsweise «halbe Sachen» sind meines Erachtens keine Option, wenn es um Qualität, Nachhaltigkeit, Zuverlässigkeit und kompetente Beratung geht. Insbesondere dann nicht, wenn zum Beispiel eine Praxis moderne Technologien einsetzt. Für uns ist das Schweizer Dentalgeschäft auch in Zukunft das herausfordernde Umfeld, in welchem wir erlernen und erfahren, was Dentalprofis suchen, brauchen und wünschen, wie sie denken und fühlen. Das hat unser Unternehmen seit der Gründung 1954 durch meinen Vater Hans, der selbst Zahntechniker war, erfolgreich gemacht. Das wird uns auch in Zukunft erfolgreich machen, davon bin ich felsenfest überzeugt.

> **Wonach sehnen sich die Kunden heute?**

Die wirkliche, wirksame Lösung ist oft nicht ein Produkt, ein Gerät oder eine Software, sondern eine Mischung aus Beratung und Kompetenztransfer. Was früher selbstverständlich mit dem Gerät, Produkt oder der Software mitgeliefert wurde – nämlich die Beratung, Instruktion und Schulung – ist heute teurer als das Produkt selbst, nicht mehr inklusive und oft gar nicht mehr erhältlich. Das ist tragisch. Wir gehen einen anderen Weg.

> **Ihr Vater wäre dieses Jahr 100 Jahre alt geworden. Was hat der Firmengründer Ihnen mitgegeben?**

Die Familie Breitschmid, allen voran mein Vater Hans, und das Unternehmen CURADEN waren schon immer ein Synonym für kundenfreundliche Lösungen. Mein Vater registrierte in seinem Schulungslabor ab 1968 bis 1976 über 2'000 Kursbesucher aus der ganzen Welt. Dort erlernten seine Kunden zeitsparende und qualitätssteigernde Verfahren in Prothetik, Modellguss, VMK, Orthodontie oder Tiefziehtechnik von namhaften Referenten. Während sich mein Vater weiterhin um die Zahntechnik kümmerte, galt mein Augenmerk der Innovation im Sprechzimmer in Richtung ergonomische und rationelle Arbeitsweise. Heute ziehen wir diese kundenorientierte, ich finde, sogar praxisorientierte Haltung mit unserem Dentaldepot und dessen Dienstleistungen konsequent durch.

> **Inwiefern ist eine gute Mundgesundheit für die allgemeine Gesundheit von Bedeutung?**

Wir haben es im Grunde selber in der Hand, für eine gute Mundgesundheit zu sorgen, denn diese ist wichtig für unser allgemeines Wohlbefinden. Dies vor allem, weil Erkrankungen des Zahnhalteapparats problematisch sind – nicht nur in Bezug auf die Mundgesundheit, denn sie können unseren gesamten Organismus belasten und damit unsere allgemeine Gesundheit. Prävention ist angezeigt: Mit einer guten Mundhygiene können wir selber zu einer besseren, allgemeinen Gesundheit beitragen. Wir schliessen daraus: Unser Mund ist das Tor zu unserer Gesundheit – und ohne eine professionell instruierte und trainierte Mundhygiene mit den passenden Hilfsmitteln geht es nicht.

AN ALL-IN-ONE TOOTHPASTE.
SIX TASTES. ONE FORMULA.

[BE YOU.]
'EXPRESS YOURSELF'



Sechs Aromen
Eine Formel

Bakterielle
Balance

Enzymatisches
Whitening

Anhaltende
Frische

curaden

Impressum

Herausgeber:
CURADEN AG
Amlehnstrasse 22
6010 Kriens

Layout/Grafik:
CURADEN Brandcenter,
Fabienne Scherer

Managing Editor:
Bruno Affentranger, BA Media Luzern

Texte:
Angel Gonzalo, Bruno Affentranger

Fotos:
Beat Brechbühl, Luzern
CURADEN Brandcenter

© by CURADEN,
Schweiz, 2018

CURADEN AG
Kriens:
Amlehnstrasse 22
6010 Kriens
T 041 319 45 50
F 041 319 45 90

CURADEN AG
Dietikon:
Riedstrasse 12
8953 Dietikon

Praxis:
T 0800 55 06 10
F 0800 55 07 10

Labor:
T 0800 33 68 25
F 0800 33 68 26

CURADEN SA
13, ch. de la Gottrause
1023 Crissier
T 021 633 24 04
F 021 635 15 45

CURADEN AG
Centro 2000
6595 Riazzino
T 091 850 54 10
F 091 850 54 29

CURADEN ACADEMY
Riedstrasse 12
8953 Dietikon
T 041 319 45 88
F 0800 55 07 10

CURAPLAST AG
Sportplatzstrasse 2
9113 Degersheim
T 071 371 17 56

www.curaden.com



www.curaden.com