

dentarena •



Die Zeitschrift der SSO
für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte
4_2019 / Dezember

PRAXISHILFE

Interdentalbürsten im Grössen- vergleich

Seite 6

INTERVIEW

Prophylaxe in der Zahnarztpraxis

Seite 3

SSO

Unsere Zahnärzte.



med. dent. Laura Heck
Redaktionsmitglied Dentarena

Mit einer Auflage von rund 2000 Heften pro Quartal ist die Dentarena seit über 10 Jahren das wichtigste Schweizer Magazin für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Studenten. Die Dentarena greift Themen auf, die für die junge Zahnärzteschaft beim Berufseinstieg wichtig sind und während des Studiums nicht oder nur marginal behandelt werden. Das macht unser Magazin attraktiv und einmalig. Kein anderes Medium erreicht in dieser Zielgruppe eine so hohe Abdeckung.

Das schätzen auch unsere Sponsoren. Daher an dieser Stelle gerne der Aufruf an mögliche zukünftige Inserenten und Liebhaber der Dentarena: Mit Ihrem Auftritt auf einer unserer Seiten unterstützen Sie uns weiterhin, junge Zahnärzte und Studienabgänger über relevante Themen zu informieren, Einblick in die SSO und ihr Schaffen zu gewähren, interessante Fachbereiche vorzustellen und spannende Interviews mit Kollegen zu veröffentlichen. Die Chance, mit Ihrer Annonce bei uns viele junge Menschen zu erreichen, sollten Sie sich nicht entgehen lassen.

Die Dentarena wird allen Zahnmedizinstudierenden ab dem 3. Jahreskurs, Assistenten an den vier zahnmedizinischen Zentren der Universitäten Basel, Bern, Genf und Zürich sowie allen Junior- und B-Mitgliedern der SSO gratis nach Hause geliefert.

Kontakt und Informationen zum Inserate-Sponsoring:

Presse- und Informationsdienst SSO, Postgasse 19,
Postfach, 3000 Bern 8, Tel: 031 310 20 80, info@sso.ch

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO
Redaktion Sabrina Steinmeier, Lara Wüthrich, Ho-Yan Duong, Laura Heck, Regula Sandi
Redaktionsadresse Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch
Grafisches Konzept Claudia Bernet, Bern **Fotos** iStockphoto
Druck Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1'550 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch
Erscheinungsweise Dentarena erscheint 4x jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren und Partnern möglich. Dentarena dankt der Lometral AG in Egglwil herzlich für die Unterstützung!

Premiers Pas – mit der SSO in die berufliche Zukunft

Im Rahmen des SSO-Kongresses im Kongresszentrum BernEXPO in Bern findet am **Freitag, 3. April 2020 von 16 bis 18 Uhr** erstmalig die Veranstaltung «Premiers Pas» statt. Sie greift Themen auf, welche die junge Zahnärzteschaft bewegen. Sie richtet sich an Zahnarzt-assistent- / innen, junge Praxisinhaber- / innen und ältere Studierende der Zahnmedizin. Im Anschluss: Lockeres Beisammensein im Berner Szenelokal Freibank.

PREMIERS PAS

Anmeldung und weitere Informationen:
www.sso-kongress.ch

Mit wenigen Klicks interessante Angebote finden

SSO-Jobs ist das digitale Stellenportal für die zahnärztliche Praxis. Seit gut einem Jahr auf dem Markt, wurde das Portal für die Zukunft fit gemacht. Seit kurzem können Stellensuchende auf www.sso-jobs.ch kostenlos Inserate aufgeben. Sie müssen sich auch nicht mehr registrieren, um aktuelle Stellenangebote anzusehen. So finden Stellensuchende und Arbeitgeber noch einfacher zusammen. SSO-Mitglieder erhalten bei der Stelleninsertion Sonderkonditionen und können sich mit einem Praxisprofil präsentieren.

Neuen Job
im Blick.

Bei uns suchen
und präsentieren
Sie sich kostenlos.

SSO-JOBS
Das Schweizer Stellenportal
für die zahnärztliche Praxis

Bei Fragen hilft das Team der SSO-Stellenvermittlung gerne weiter:

SSO-Stellenvermittlung,
Münzgraben 2, Postfach, 3001 Bern
Tel: 031 313 31 41
E-Mail: jobs@sso.ch



Dentalhygienikerinnen und Dentalhygieniker vermitteln Präventionsmassnahmen, um die Eigenverantwortung der Patienten zu stärken.

INTERVIEW

Mundhygiene – so geht's richtig

Die Mundgesundheit der Schweizer Bevölkerung fusst seit den 60er Jahren auf prophylaktischen Massnahmen. Ivana Votta, Dentalhygienikerin an der Klinik für Zahnerhaltung und Präventivzahnmedizin der Universität Zürich, erklärt, was unter dem Begriff der Prophylaxe zu verstehen ist und gibt Tipps für die Praxis.

Sabrina Steinmeier

Welche Bereiche fallen unter den Begriff der «Prophylaxe»?

Die Ernährung ist ein wesentlicher Bereich der mundgesundheitlichen Prophylaxe. Generell wird eine zuckerarme Ernährung empfohlen. Dabei sollte insbesondere auf versteckte Zucker und auf Säuren in Lebensmitteln und Getränken geachtet werden. Auch Häufigkeit und Dauer der Nahrungs- und Getränkeaufnahme beeinflussen die Mundgesundheit entscheidend.

Ein weiterer Bereich ist das Fluorid. In der Schweiz wird dieser – für die Remineralisierung essentielle – Bestandteil der Prophylaxe durch fluoridhaltige Mundhygiene-Produkte und fluoridiertes Speisesalz abgedeckt.

Zu guter Letzt fällt die Mundhygiene unter den Begriff der Prophylaxe. Die richtige Produktwahl, die passende Reinigungstechnik und die

richtige Frequenz der professionellen Zahnreinigung helfen bei der Gesunderhaltung von Zähnen und Halteapparat.

Welche Ernährungstipps geben Sie Ihren Patienten?

Ein wichtiger Punkt, auf den ich immer wieder aufmerksam mache, ist die Schädlichkeit von Süssgetränken. Vielen ist zwar bewusst, dass diese ihrer Mundgesundheit nicht zuträglich sind, aber im Alltag gerät es allzu schnell wieder in Vergessenheit. Deshalb ist es wichtig, immer wieder darauf hinzuweisen. Dasselbe gilt für die Gefahr von starken Erosionen verursacht durch den Konsum von säurehaltigen Nahrungsmitteln. Darüber sind sich die Patienten nicht immer im Klaren. Vegane Patienten weise ich darauf hin, dass der vermehrte Rohkostverzehr stärkeres Kauen erfordert und dadurch oft stärkere Abrasionen, beziehungsweise Demastikationen entstehen.

Gibt es spezielle Ernährungstipps für Kinder?

Auch für Kinder steht eine zuckerarme Ernährung im Vordergrund. Süssigkeiten sind oft sehr klebrig und verbleiben länger im Mund als gewünscht. Deshalb sollten Eltern auf das Zahnmännchen achten, welches zahnfremdliche Lebensmittel kennzeichnet. Bei Getränken empfehle ich Wasser oder ungesüssten Tee.

Was sind absolute No-Go's bei Getränken?

Süssgetränke, welche durch den Tag verteilt immer wieder in kleinen Portionen genossen werden, sind absolut nicht zu empfehlen. Energy Drinks sind wahre Zuckerbomben und ihr frisches Aroma haben sie ihrem tiefen pH-Wert zu verdanken.

Fortsetzung auf Seite 5

ALLES FÜR MEINE PRAXIS. ALLES VON LOMETRAL.



Dein Wunsch ist unsere Spezialität.

Seit über 40 Jahren garantiert Lometral erstklassige 360°-Dienstleistungen rund um die zahnärztliche Praxis. Egal ob **Planung, Praxis-Gründung und -Einrichtung, Fortbildung** oder **Nachfolgeregelung**: Nutze unser Know-how, unseren Service und unsere Leidenschaft für erstklassige Zahnarzttausstattung für deinen Erfolg.



LOMETRAL
Die Zahnarzteusstatter.

www.lometral.ch



Die Veränderung einer über Jahre angewöhnten Zahnputztechnik braucht Zeit und setzt eine sorgfältige Instruktion voraus.

Welche Produkte empfehlen Sie Ihren Patienten für die Zahnreinigung?

Die Produktwahl ist sehr individuell. Sie hängt vom Alter der Patienten, von der Motorik, der Art der bereits vorhandenen Versorgungen wie Prothesen oder Brücken, der Zahnkonfiguration sowie der Zahnstellung, dem Karies- und Parodontitisrisiko ab. Grundsätzlich ist eine fluoridierte Zahnpaste zu empfehlen. Die Wahl der Zahnbürste und Produkte zur Interdentalreinigung variieren mit den angesprochenen Voraussetzungen der Patienten.

Wird eine Zahnreinigung nach jeder Mahlzeit empfohlen?

Bei guter Mundhygiene ist bei Erwachsenen zwei Mal täglich Zähneputzen zu empfehlen, wobei einmal eine Interdentalreinigung dazu gehört. Bei Kindern sollten die Zähne nach jeder Mahlzeit geputzt werden.

Gibt es Fehler in der Mundhygiene?

Der häufigste Fehler liegt in der mangelnden Ausdauer: Die Patienten nehmen sich die notwendige Zeit nicht, welche es zur optimalen Reinigung bräuchte. Eine falsche Technik bei der Handhabung der Putzhilfen, wie beispielsweise die verbreitete Schrupptechnik, kann zu massiven Hart- und Weichgewebdefekten führen.

Wie lange dauert eine professionelle Zahnreinigung?

Auch das hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine Sitzung mit einem Neupatienten dauert länger als mit einem erfahreneren Patienten. Ein Patient mit einem hohen Plaque-Index

muss intensiver zur Mundhygiene motiviert werden, was entsprechend mehr Zeit in Anspruch nimmt. Und bei Gingivitis- oder Parodontitispatienten muss ebenfalls mehr Zeit einkalkuliert werden. Im Normalfall kann mit ungefähr 50 Minuten gerechnet werden.

Wie oft kommen die Patienten zu Ihnen zur Zahnreinigung?

Das Recallintervall bestimmt die Häufigkeit der Besuche. Anhand des Plaque-Indexes, des BOPs (Blutung bei Sondierung), des Vorhandenseins und der Tiefe der Taschen, des Vorhandenseins und der Anzahl von Implantaten und Rekonstruktionen, aktiver Karies, Verhaltensfaktoren wie dem Rauchen oder systemischen Faktoren, wie auch dem Gebrauch von bestimmten Medikamenten wird das Recallintervall bestimmt. Diese Faktoren beeinflussen das Karies- und Parodontitisrisiko.

Wie läuft eine Sitzung ab?

Ich beginne immer mit der Anamnese. Anschließend erkundige ich mich nach den Wünschen des Patienten. Falls der Patient damit einverstanden ist, färben wir die Plaque an. Danach werden Sondierungstiefen und BOP gemessen. Falls es notwendig ist, werden Röntgenbilder angefertigt. Mit diesen Informationen können eine Diagnose und eine Risikoeinschätzung gemacht werden. Die Patienten werden daraufhin zur Mundhygiene motiviert und instruiert und gemeinsam werden die individuellen Problematiken besprochen. Erst danach beginnt die Behandlung: Perioflow, Ultraschallgerät, Handinstru-

mente und Politur mit Napf und Reinigungspaste sind dabei die Hauptakteure.

Wie instruieren Sie die korrekte Zahnputztechnik?

Ich lasse die Patienten immer zuerst vor dem Spiegel vorzeigen, wie sie vorgehen. Danach mache ich eine gezielt auf die Problematik bezogene Demonstration der Zahnputztechnik. Wichtig ist, dass man nicht versucht, das Mundhygiene-Programm des Patienten komplett auf den Kopf zu stellen. Das würde nicht funktionieren. Der Patient ist nicht in der Lage, zu viele neue Informationen umzusetzen. Eine Änderung von über Jahren angewöhnten Praktiken braucht Zeit.

Wie werden festsitzende Rekonstruktionen am besten gereinigt?

Nebst den bereits erwähnten, individuellen Bedürfnissen der Patienten bestimmen die Motivation des Patienten und die Lage der Rekonstruktionen wesentlich die beste Reinigungstechnik. Von Schallzahnbürsten, über Duofloss oder Triofloss, Interdentalbürsten oder Singlebrushes ist alles denkbar. ●

Interdentalbürsten im Grössenvergleich

Die passende Grösse einer Interdentalbürste (IDB) zu bestimmen, gehört zum Praxisalltag. Markenübergreifend Empfehlungen abzugeben, gestaltet sich schwierig, da jeder Hersteller auf andere Farben und Grössenangaben setzt. Viele Patienten greifen im Handel nicht nach der empfohlenen, sondern nach der günstigsten, beliebtesten oder auch erstbesten Marke.

Lara Wüthrich

Die ISO-Norm teilt IDB nach deren Gängigkeit bzw. PHD (= Passage Hole Diameter) ein. Der PHD beschreibt den kleinsten Interdentalraum (in mm), in den die jeweilige IDB passt, ohne dass deren Drahtkern sich verbiegt. Der PHD und die damit verbundene ISO-Einteilung (ISO 0-8) sind bisher der einzige verlässliche Wert, mit dem sich IDB bezüglich der Passgrösse vergleichen lassen.

Um zu vermeiden, dass Patientinnen und Patienten IDB einer anderen Marke in der falschen Grösse kaufen, hat Dentarena als praktische Hilfe in der Praxis eine tabellarische Übersicht der gängigsten IDB erstellt.

Anmerkungen zur Tabelle:

Die Einteilung der Bürsten in der Tabelle erfolgte nach Angaben der Hersteller zur ISO-Norm oder zum PHD. Nicht alle Hersteller halten sich an die ISO-Einteilung und die damit verbundenen PHD-Werte – manche Marken bewegen sich mit ihren PHD-Werten zwischen den normierten Werten. Da die ISO-Nummer den kleinsten Zahnzwischenraum beschreibt, in den die jeweilige Bürste passt, wurden Bürsten, deren PHD nicht mit der ISO-Einteilung übereinstimmten, jeweils der nächst grösseren ISO-Nummer zugeteilt. Beispielsweise entspricht ISO 6 dem PHD von 1,9 mm, ISO 7 hingegen 2,6 mm. Das violette «Paro isola F, large» hat einen PHD von 2,1 mm und wurde entsprechend ISO 7 zugeteilt, da es in einem Interdentalraum mit genau ISO 6 (1,9 mm) stecken bleiben würde.

Innerhalb derselben ISO-Nummer gibt es grosse Unterschiede bezüglich Bürstendurchmesser sowie Qualität der IDB. Auf diese Unterschiede sollte die Zahnärztin, der Zahnarzt seine Patienten aufmerksam machen. Beispielsweise entspricht das pinke «Paro flexi grip, super-fein» Interdentalbürstchen ISO 0 (PHD 0,6 mm) und hat einen Durchmesser von 2 mm. Das weisse «Paro flexi grip, xxx-fein» hingegen hat trotz ISO 1 (PHD 0,7 mm) lediglich einen Durchmesser von 1,7 mm – es

passt also trotz insgesamt kleinerem Durchmesser nicht in so kleine Interdentalräume wie die ISO-0-Bürsten. Das rote «Curaprox CPS 0,7 prime» hingegen hat mit ISO 1 bereits einen Durchmesser von 2,5 mm. ●

ISO-Norm Nr. / Farbcode	PHD / Gängigkeit	TePe (Original, x-Soft und Angle) Farbe / Bezeichnung	Curaprox (CPS Prime, Perio und Regular) Farbe / Bezeichnung
0 / Pink	0,6 mm	Pink / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 0	Türkis / CPS 0,6 prime
1 / Orange	0,7 mm	Orange / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 1	Rot / CPS 0,7 prime
2 / Rot	0,9 mm	Rot / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 2	Pink / CPS 0,8 prime Gelb / CPS 0,9 prime
3 / Blau	1,1 mm	Blau / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 3	Lindengrün / CPS 011 prime Weiss / CPS 10 regular Grün / CPS 11 regular
4 / Gelb	1,3 mm	Gelb / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 4	Cherry Pink / CPS 405 perio Blau / CPS 12 regular
5 / Grün	1,6 mm	Grün / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 5	Orange / CPS 14Z regular Orange / CPS 14 regular, konisch
6 / Violett	1,9 mm	Violett / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 6	Fuchsia / CPS 406 perio Schwarz / CPS 15 regular, konisch
7 / Grau	2,6 mm	Grau / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 7	Deep Violet / CPS 408 perio Deep Blue / CPS 410 perio Violett / CPS 18 regular
8 / Schwarz	3,4 mm	Schwarz / TePe Interdentalbürsten Original ISO Grösse 8	

Was haben die jeweiligen IDB für einen Borstendurchmesser? Wie lautet ihr exakter PHD? Finden Sie die noch detailliertere Tabelle auf www.sso.ch/zahnaerzte/dentarena.



Interdentärbürsten sind ein wirksames Hilfsmittel – vorausgesetzt die Grösse stimmt.

Trisa Farbe / Bezeichnung	Candida Farbe / Bezeichnung	Dentamed Farbe / Bezeichnung	Paro (isola long, isola F, flexi grip und 3star grip) Farbe / Bezeichnung
	Pink / Interdental Micro-Bürstchen Pink-Weiss / Interdental Set Micro-Bürstchen	Gelb / Interdental Bürsten 0,6 mm	Pink / paro flexi grip, super-fein
Orange / Interdental Brush ISO 1		Orange / Interdental-Zahnbürsten Set	Rot / paro isola F, xxxx-fein Weiss / paro Flexi Grip, xxxx-fein
Türkis / Interdental Brush ISO 2	Blau / Interdental Mini-Bürstchen Blau-Weiss / Interdental Set Extra Fine Bürstchen	Türkis / Interdental Bürsten 2 mm oder Interdental-Zahnbürsten Set	Weiss / paro isola long, xxx-fein Weiss / paro isola F, xxx-fein Gelb / paro isola F, xx-fein Blau / paro isola F, x-fein, konisch Rot / paro flexi grip, xxx-fein Gelb / paro flexi grip, xx-fein Orange / paro flexi grip, x-fein, konisch Rot / paro 3star grip, xxx-fein, dreieckig Gelb / paro 3star grip, xx-fein, dreieckig
Hellblau / Interdental Brush ISO 3	Hellblau / Interdental Midi-Bürstchen	Blau / Interdental Bürsten 3 mm oder Interdental-Zahnbürsten Set	Blau / paro isola long, xx-fein Rot / paro isola long, x-fine Blau / paro isola F, x-fein Blau / paro flexi grip, x-fein Hellgrün / paro flexi grip, medium, konisch Blau / paro 3star grip, x-fein, dreieckig
Pink / Interdental Brush ISO 4	Hellgrün / Interdental Pyramid-Bürstchen, konisch	Pink / Interdental-Zahnbürsten Set	Blau / isola long, x-fein, konisch Grün / paro isola F, medium Hellblau / paro flexi grip, fein Grün (Türkis) / paro flexi grip, medium
Weiss / Interdental Brush ISO 5			Grün / paro isola long, fein Rot / paro isola F, fein, konisch Grün / paro 3star grip, medium, dreieckig
			Grün / paro isola long, medium, konisch
	Weiss / Interdental Implantat-Bürstchen, konisch		Grün / paro isola long, medium Violett / paro isola long, large Violett / paro isola F, large Violett / paro flexi grip, large Violett / paro 3star grip, large, dreieckig
			Grau / paro flexi grip, x-large Schwarz / paro flexi grip, xx-large

Praxiswunsch – weshalb Ihr Wunsch bei Lometral so wichtig ist

Remo Capobianco ist seit mehreren Jahren Inhaber der Firma Lometral AG. Sein Wunsch ging mit der Nachfolgeregelung in Erfüllung. Er durfte eine Boutique übernehmen, die klein, fein und agil im Dentalmarkt positioniert ist. Sein Credo: «Ihr Wunsch ist unsere Spezialität.»

Lometral steht für Individualität, Qualität und Flexibilität, bei der der Kundenwunsch im Mittelpunkt steht und nicht das Produkt. Seit über 20 Jahren ist Remo Capobianco Experte auf dem Dentalmarkt: Er begleitet mit seinem Kompetenzzentrum Zahnarztpraxen von der Neueinrichtung bis zum Praxisverkauf. Capobianco qualifiziert sich als Innovationsmanager, als SSO-Schätzungsexperte und Mitgründer des Young Dentist Clubs und reagiert dadurch zeitgemäss auf die Bedürfnisse im agilen Dentalmarkt.

Herr Capobianco, wann kommt ein Zahnarzt das erste Mal mit Ihnen in Berührung?

Das geschieht schon sehr früh nach dem Staatsexamen. Wir begleiten die jungen Fachleute bei der Suche nach einer eigenen Praxis und bieten ihnen eine qualifizierte Netzwerkplattform mit dem Young Dentist Club. So konnte schon manch ein Wunsch nach der eigenen Praxis realisiert werden.

Was hat sich verändert und welche Entwicklungen zeichnen sich ab?

Der Markt wird sich vom Verkäufer- zum Käufermarkt wandeln und im Gegensatz zu früher keine Erfolgs- und Ertragsgarantie mehr abgeben. So sind die Kaufentscheidungen viel genauer zu prüfen. Weiter hat sich das Kaufverhalten verändert: Allein inhabergeführte Unternehmen sind aufgrund von vielen Teilzeittätigkeiten keine Selbstverständlichkeit mehr. Praxisübernahmen sind komplexer geworden, umso wichtiger ist eine qualifizierte Beratung und Begleitung durch einen erfahrenen Experten.

Worauf soll ein Käufer achten?

Der Käufer soll sich bewusst machen, dass es sich bei ihm wie auch beim Verkäufer um Novizen handelt, denn beide Parteien kaufen bzw. verkaufen das erste Mal und befinden sich auf Neuland. Toleranz, Verständnis, Geduld und gute Planung im Prozess, der zwi-

schen drei Monaten und bis zu eineinhalb Jahren dauern kann, wird vorausgesetzt. Die Frage der Form, gilt es, zu regeln: Handelt es sich um eine direkte Übergabe oder bleibt der alte Inhaber noch für eine Übergangszeit? Der Preis muss durch eine Schätzung festgelegt werden. Diverse administrative Komponenten sind abzuklären, wie Berufsvorsorge, Versicherungslösungen, Finanzierungsmöglichkeiten usw. Ein Kauf ist nicht nur ein Kauf, sondern ein Projekt.

Welche Tipps geben Sie den jungen Zahnärzten mit auf den Weg?

Gerne empfehle ich drei Punkte: Erstens muss das Vertrauensverhältnis mit dem Verkäufer stimmen. Zweitens: Legen Sie Wert auf Transparenz, der Verkäufer soll Ihnen die nötigen Informationen offen zur Verfügung stellen. Und drittens: Führen Sie die Verhandlungen mit dem Verkäufer nicht zu falsch. Ein Praxisverkauf ist für viele Verkäufer ein sensibles Thema, in dem viel Herzblut steckt.

Welche Fehler sollen vermieden werden?

Verlassen Sie sich nie auf mündliche Zusagen, erst ein unterschriebener Vertrag ist ein zustande gekommener Praxisverkauf. Deshalb dürfen durchaus mehrere Praxisangebote gleichzeitig geprüft werden.

Welches ist Ihr Beitrag als Lometral, um Jungzahnärzte zu unterstützen?

Deren Wunsch ist unsere Spezialität. Uns ist es wichtig, zuerst im Detail zu erfahren, welche Vorstellungen auf Käuferseite vorherrschen. Erst wenn wir die Bedürfnisse des Käufers genau eruiert haben, kümmern wir uns in der Praxisbörse um das passende Pendant auf der Verkäuferseite. Ferner profitieren Käufer sowie Verkäufer von unserer langjährigen Expertise in der Prozessbegleitung.

Lometral AG, Binzenholzstr. 20, 5704 Egliswil, www.lometral.ch



**Remo Capobianco,
Inhaber Lometral AG.**



LOMETRAL
Die Zahnarzteausstatter.