



Esthetic Days 2022: „Aligner sind kein Modetrend, Aligner bleiben“

Auch die dritte Ausgabe der „Esthetic Days“ begeisterte im September 2022 rund 400 an zukunftsorientierter Zahnmedizin Interessierte in Baden-Baden mit inspirierenden Vorträgen zum Top-Thema Zahnästhetik.



Abb. 1: Ein inspiriertes und ein inspirierendes Duo bei den Esthetic Days 2022: Dr. Rebecca Komischke (links) und Dr. Alissa Dreyer. (Bild: © Schlüter Fotografie) **Abb. 2:** „Auf uns kommt eine riesige Patientenwelle für Alignertherapien zu“, konstatierten die Referentinnen Dr. Komischke (rechts) und Dr. Dreyer. (Bild: © Schlüter Fotografie) **Abb. 3:** Dr. Alissa Dreyer mit einer Falldarstellung (Nichtanlage 12 und 22) aus ihrer kieferorthopädischen Fachpraxis. (Bild: © Schlüter Fotografie) **Abb. 4:** Dr. Komischke: „Eine der wichtigsten Ansichten bei der Behandlungsplanung meiner Social-Six-Fälle in der 3D-Planungssoftware ClearPilot®: Die Front muss kontaktlos bleiben, um eine gelungene ‚Envelope of function‘ zu gewährleisten.“ (Bild: © Dr. Aneta Pecanov-Schröder)

Hinweis

Ein Kongress, der auch in diesem Jahr inspirieren wird: Am 22. und 23.9.2023 ist wieder Zeit für die schönen Dinge bei den Esthetic Days 2023. Frühbucher-Anmeldungen an ticket@estheticdays.dental

Bei dem von der Straumann Group Deutschland initiierten und von der M:Company veranstalteten Kongress zeigten erfahrene Praxisinhaber und Referenten erfolgreiche zeitgemäße Praxiskonzepte u. a. für Chirurgie, Implantologie und Kieferorthopädie auf. Inwiefern die Alignertherapie bereits heute integraler Bestandteil der Zahnmedizin ist und warum es sich empfiehlt, dass sich sowohl Zahnärzte als auch Kieferorthopäden dem stetig wachsenden Interesse von Patienten gemeinsam widmen, führte ein besonderes Expertenduo in seinem Tandemvortrag aus: Zusammen mit Dr. Alissa Dreyer, Fachärztin für Kieferorthopädie und zertifizierte Sportzahnmedizinerin mit eigener Praxis in Neumünster sowie ClearCorrect®-Key Opinion Leaderin, referierte Dr. Rebecca Komischke, die in Medebach/Sauerland eine große Familienzahnarztpraxis führt. Seit vielen Jahren verbindet sie für ihre Patienten erfolgreich die Alignertherapie mit minimalinvasiver Zahnheilkunde. Darüber hinaus gibt sie ihr Know-how als Key Opinion Leaderin in ClearCorrect®-Fortbildungen an Zahnärzte weiter.

Potenzial für Alignertherapie Zahnfehlstellungen würden zunehmend mithilfe von transparenten Alignern korrigiert. „2021 wurden bereits 4,7 Milliarden US-Dollar mit Alignertherapie umgesetzt“, untermauerte Dr. Dreyer die Aussage und bekräftigte die Entwicklung: „Einem Bericht von ‚Global Market Insights‘ zufolge werden bis 2030 voraussichtlich mehr als 30 Milliarden US-Dollar erreicht werden. Das entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 29,5 Prozent.“¹ Es gebe auf internationaler Ebene bereits Praxen, die komplett auf Aligner setzten und Multibracketapparaturen durch sie ersetzt hätten. „Während in Nordamerika rund 20 Prozent der kieferorthopädischen Patienten mit Alignern therapiert werden, sind es in Europa bislang nur 10 Prozent“, so Kieferorthopädin Dr. Dreyer. Die Expertinnen betonten, Aligner seien kein Modetrend, der verschwindet, sondern „Aligner würden die festsitzende Kieferorthopädie stark beeinflussen, zumal 60 Prozent aller Menschen weltweit eine Fehlstellung haben und sogar 80 Prozent mit ihrem Lächeln unzufrieden sind“.^{2,3} Die Referentinnen schlussfolgerten, dass „auf uns eine riesige Patientenwelle für Alignertherapien zu-

kommen wird. Kieferorthopäden und Zahnärzte teilen sich nicht die gleiche Menge der Patienten, sondern die Menge wird größer, da die Nachfrage stetig steigt“. Vor diesem Hintergrund sei es wichtig, gemeinsam mit Konzept und einer fundierten Ausbildung der zunehmenden Nachfrage zu begegnen. Mit Kenntnissen über biomechanische Prinzipien hinsichtlich Drehmoment und Verankerung sowie biologische Grenzen der Zahnbewegung (Dr. Dreyer: „Darauf beruht der Erfolg in der Kieferorthopädie“) sei der Anfang dieses Therapiekonzeptes nicht schwer, führte Dr. Komischke aus. Treatment Planning Services und der Austausch mit dem Clinical Advisor unterstützten bei der Behandlungsplanung. „Oder auch das Gespräch mit dem niedergelassenen Kieferorthopäden, mit dem Sie zusammenarbeiten“, so Dr. Komischke.

schnellen Abnutzung des Zahnschmelzes führt.“ In rund 90 Prozent der Fehlstellungen, die sie mit Alignern therapiert, geht es darum, einen Zahnengstand mit rotierten Zähnen aufzulösen und Platz zu schaffen. „Wenn ein Patient in der Okklusion gut dasteht, gehe ich gar nicht an die Okklusion heran. Ich arbeite an den Frontzähnen.“ Dabei sei ihr erstes Ziel, ein ausreichendes „Envelope of function“ zu schaffen, bei der die Frontzähne erst in der Vorschubbewegung Kontakt bekommen. Für eine erfolgreiche Behandlungsplanung setzt Dr. Komischke auf die 3D-Planungssoftware ClearPilot®, welche „die digitale Fallplanung erleichtert und dabei unterstützt, den Behandlungsplan zu überprüfen und so zu gestalten, dass das bestmögliche und rezidivarme Ergebnis erzielt werden kann“. Dazu gehöre auf jeden Fall



Konzept Align-Bleach-Bond

Während die Zahnärztin komplexe Alignerfälle in der kieferorthopädischen Fachpraxis sieht, empfiehlt sie Zahnärzten, sich „auf die Social Six zu konzentrieren und durch Auflösen des tertiären Engstandes Patienten den lebenslangen Erhalt der Frontzähne ohne Überkronung zu ermöglichen. „Denn oft führen tertiäre Engstände zu Vorkontakten und Gleithindernissen in der Front, was wiederum zur ungleich-

die approximale Schmelzreduktion, betonte die erfahrene Zahnärztin.

Fazit für die Praxis

Die transparente Alignertherapie ist eine langfristige Entwicklung und kein Modetrend, der verschwindet, verdeutlichten Kieferorthopädin Dr. Alissa Dreyer und Zahnärztin Dr. Rebecca Komischke in ihrem Tandemvortrag. Dem stark zunehmenden Bedarf, Zahnfehlstellungen auch im Erwachsenenalter zu korrigieren, sollten daher sowohl Zahnärzte als auch Kieferorthopäden gemeinsam mit Konzept und Ausbildung begegnen.



Kontakt

Straumann Group Deutschland
Heinrich-von-Stephan-Straße 21
79100 Freiburg im Breisgau
Tel.: +49 761 4501-0
Fax: +49 761 4501-149
info.de@straumann.com
www.straumanngroup.de