

Aktuelles

Kreuzbiss im Erwachsenenalter

Eine neue Studie untersucht das Ausmaß der Korrektur von Kreuzbissen bei Erwachsenen mit einer posterioren Fehlausrichtung. Dr. Jonas Schmid und Co-Autoren stellen die Ergebnisse vor.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 10

Personalbindung

Mit welchen einfachen Mitteln Sie qualifiziertes Personal an Ihre KFO-Praxis binden, erfahren Sie in dem Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Wirtschaft & Recht ▶ Seite 16

Fortbildungsprogramm

Ormco lädt unter anderem zum 2. Europäischen Envista Summit 2023 nach Dubai.

Veranstaltungen ▶ Seite 21

Kurz notiert

Über 14.000

Ausbildungsverträge für Zahnmedizinische Fachangestellte wurden bundesweit im Jahr 2022 abgeschlossen. (Quelle: BZÄK)

Rund 16,3 Mrd.

Euro wurden 2021 in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) für die zahnärztliche Versorgung inklusive Zahnersatz ausgegeben. (Quelle: vdek)

Die „Mausefalle“ in der digitalen Welt – ein Update zur Molarenintrusion bei offenem Biss

Eine alternative Methode zur herausfordernden Umstellungsosteotomie bei einem skelettal bedingten frontal offenen Biss ist die Verwendung von Mini-Implantaten zur Intrusion oberer Molaren in Verbindung mit der „Mausefalle“. Die Behandlungsmethode wird von Prof. Dr. Benedict Wilmes und Prof. Dr. Dieter Drescher anhand eines Patientenbeispiels vorgestellt.



Abb. 1: Digital designte Mausefalle zur Molarenintrusion.

Bei einem skelettal bedingten frontal offenen Biss wird die Umstellungsosteotomie mit posteriorer Impaktion des Oberkiefers als eine der primären Therapiealternativen betrachtet. Manche Patienten lehnen eine solche Operation jedoch

ab und fragen nach einer alternativen Therapie. In den letzten Jahren wurden Mini-Implantat-gestützte Mechaniken zur Intrusion oberer Molaren eingeführt.¹⁻⁶ Intrusionskräfte können sowohl vestibulär als auch lingual appliziert werden. Wird ein TPA oder Horseshoe-Bogen als

Kippmeider eingesetzt, kann die Kraft auch nur palatinal oder nur vestibulär appliziert werden. Als Alternative zur interradikulären Mini-Implantat-Insertion bzw. der Insertion im Bereich der Crista Infrazygomica mit dem jeweiligen recht hohen Risiko der Mini-Implantat-Lockerung bzw. einer Zahnwurzelverletzung bietet sich insbesondere der anteriore Gaumen zur Verankerung an. Es erscheint zudem sinnvoll, die Mini-Implantate nicht in die Nähe der Zähne zu setzen, die bewegt werden sollen. Wird der anteriore Gaumen als Insertionsregion gewählt, können zudem Mini-Implantate mit größerem Durchmesser und höherer Stabilität eingesetzt werden.^{7,8} Hier findet man eine Region mit befestigter und dünner Mukosa sowie einem sehr guten Knochenangebot vor. Es besteht kein Risiko, Wurzeln zu be-

ANZEIGE

OrthoLox plus+

Schraubkopplung für die skeletale Verankerung



Tiger Dental

Innovations in orthodontics

office@tigerdental.com
+43 5574 435043

schädigen oder der Zahnbewegung im Weg zu sein (T-Zone).⁹⁻¹¹ Eine bereits seit längerer Zeit verwendete Mechanik zur Intrusion oberer Molaren bei Nutzung von Verankerungsimplantaten im anterioren Gaumen heißt „Mausefalle“.¹²⁻¹⁴

▶ Seite 6

Digitaler und Nachhaltiger

Die IDS 2023 präsentierte die neusten Trends der Dentalbranche.

Zum 100-jährigen Jubiläum der IDS vom 16. bis zum 18. März 2023 präsentierte sich die Stadt Köln in strahlendem Sonnenschein und mit milden Temperaturen. Die Messe war ein voller Erfolg und zog zahlreiche Aussteller und Fachbesucher aus aller Welt an. Insgesamt waren es rund 120.000 Menschen aus 162 Ländern. Besonders viele Besucher kamen aus Ländern wie Italien, Frankreich, den Niederlanden und Spanien sowie aus Belgien, Rumä-

nien und Griechenland. Auch aus Asien, Südamerika, den USA und Kanada war eine starke Präsenz zu verzeichnen.

Zwei Trends, von denen auch die KFO-Welt profitiert, waren deutlich erkennbar: der digitale Workflow und eine verbesserte Nachhaltigkeit. Besonders beeindruckend waren die CO₂-neutral produzierten Speicherfolienscanner, die auf künstlicher Intelligenz basieren und sogar auf dem Kopf stehende Röntgenaufnahmen „auf die Füße stellen“ können. Auch die 3D-Drucker der verschiedenen Aussteller waren ein Highlight der Messe. Die Erstellung von Modellen in Dentallaboren und kieferorthopädischen Praxen soll zukünftig durch den Einsatz von 3D-Druckern effizienter und automatisierter gestaltet werden. Renfert hat mit dem SIMPLEX 3D-Filament-Drucker eine beeindruckende Lösung für die KFO-Modellherstellung präsentiert. Der dental-spezifische Drucker ermöglicht das einfache und prozesssichere Drucken von Modellen per „Plug and Print“.

ANZEIGE

SPARK™
CLEAR ALIGNER SYSTEM

SPARK ALIGNER DAYS 2023

SAVE THE DATE

14.-15. Juli 2023

Das Achenental, Grassau im Chiemgau

SPARK™ ALIGNER
DAYS



DR. GABRIELE GÜNDEL



DR. CLAUDIA PINTER



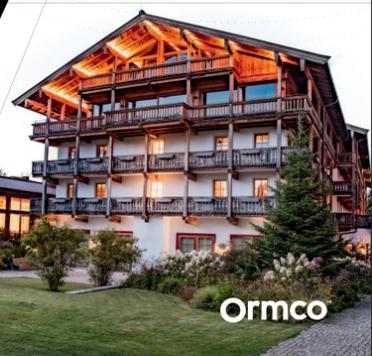
DR. STEFAN BLASIUS



MATTHIAS PEPER



JETZT
REGISTRIEREN



Ormco

DIGITALE KFO /// DEHNSCHRAUBEN
MEMORIA® CAD/CAM
LEAF SELF EXPANDER®

Diese selbstaktivierende Dehnschraube von LEONE sowie viele weitere Produktinnovationen jetzt entdecken – im neuen dentalline Gesamtkatalog.

dentalline.de

▶ Seite 20

KN Impressum

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung
Lisa Heinemann (Ih), B.A.
Tel.: +49 341 48474-326
l.heinemann@oemus-media.de

Fachredaktion Wissenschaft
Prof. Dr. Axel Bumann (V.i.S.d.P.)
Tel.: +49 30 200744100
ab@kfo-berlin.de

Projektleitung
Stefan Reichardt (verantwortlich)
Tel.: +49 341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Lysann Reichardt (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: +49 341 48474-208
Fax: +49 341 48474-190
l.reichardt@oemus-media.de

Abonnement
Melanie Herrmann (Abverwaltung)
Tel.: +49 341 48474-200
m.herrmann@oemus-media.de

Art Direction
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Grafik
Josephine Ritter
Tel.: +49 341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Druck
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2023 monatlich. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 8,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0.

Die Beiträge in der KN Kieferorthopädie Nachrichten sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)
Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

www.kn-aktuell.de

KN als E-Paper



Persönlichste Medizindaten künftig ohne Schutz?

Die Freie Ärzteschaft e.V. setzt sich für das Bestehen der ärztlichen Schweigepflicht ein.

Bundesgesundheitsminister Lauterbach kündigte dieser Tage einen Paradigmenwechsel im Umgang mit Medizindaten an: Statt wie bisher unter der ärztlichen Schweigepflicht stehend, sollen künftig die Krankheitsdaten aller Bürger in Deutschland ab deren Geburt automatisiert und verpflichtend aus den Praxen heraus in zentralen Datensammlungen gespeichert werden. Um dann künftig dort auf Anfrage jedem, der den Anspruch erhebt, „etwas mit Medizin zu tun zu haben“ für Auswertungen in Deutschland und im von der EU-Kommission geplanten „Europäischen Gesundheitsdatenraum“ EHDS zur Verfügung zu stehen. Unabhängig davon, ob es um Pharmaforschung, Gesundheitspolitik oder Gesundheits-

ANZEIGE



smiledental®

QC SL-Bracket

Pro Stück
ab 3,99 €

Selbstligierend zum Standardpreis

www.smile-dental.de

wirtschaft geht. Ein staatliches Forschungsdatenzentrum soll über die Freigabe entscheiden. Ziel der EU-Kommission ist zugleich, dass diese Krankheitsdaten künftig auch europaweit angefordert und ausgewertet werden können, im Falle



der sogenannten „Forschungsintressen“ ohne jede Möglichkeit des betroffenen Patienten, zu widersprechen.

„Die gesamte Planung zielt darauf ab, die ärztliche Schweigepflicht aufzuheben und das Recht auf informationelle Selbstbestimmung des Patienten gleich mit“, kritisiert Dr. Silke Lüder, stellvertretende Vorsitzende der Freien Ärzteschaft und Allgemeinärztin in Hamburg, das Vorhaben scharf.

„Der Schutz der Krankheitsdaten im Vertrauensraums von Arztpraxen und Kliniken bleibt aber wie bisher eine wesentliche Grundlage unserer Tätigkeit“, so die Ärztin. „Ohne diesen geschützten Raum können wir weder richtige Diagnosen stellen noch eine sachgemäße Behandlung durchführen“, erläutert Frau Dr. Lüder. „Wenn sich die Menschen nicht mehr sicher sein können, dass das, was dort gesprochen wird, auch in diesem Raum bleibt, werden sie sich künftig nicht mehr offen äußern oder schlimmstenfalls nicht mehr zum Arzt gehen.

„Jahrzehntelang wurde versprochen, dass die Einführung einer zentralen Krankheitsakte namens ePA (Elektronische Patientenakte) für die Versicherten freiwillig sei. Nun, da seit zwei Jahren faktisch kein Interesse bei den Bürgern an der Akte feststellbar ist, macht Herr Lauterbach eine Kehrtwendung um 180 Grad und will das Ganze verpflichtend machen. Nicht nur für die Patienten, sondern auch für die Ärzte“, kritisiert der Vorsitzende der Freien Ärzteschaft, Wieland Dietrich. „Dies zeigt die Unehrllichkeit der politischen Argumentation ebenso wie die Stärke der Lobbyinteressen der Gesundheitswirtschaft, die im internationalen Konkurrenzkampf um die Krankheitsdaten mehr verdienen will. Für eine gute Medizin in unserem Land sind aber ganz andere Dinge wichtig“, ergänzt Dietrich. „Die Diskussion, ob Politiker das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der Bürger im Hinblick auf seine intimsten Daten mit einem Federstrich aushebeln dürfen, ist eröffnet!“

„Wichtig für eine gute Medizin wären ganz andere Dinge: eine ordentliche Finanzierung der ambulanten Medizin, das Herunterfahren der absurden Bürokratie in den Arztpraxen, genügend Personal in Praxen, Kliniken und Pflegeeinrichtungen. Stattdessen werden dem Gesundheitswesen seit 20 Jahren Milliarden entzogen, um ein völlig verfehltes Telematik-Projekt zu forcieren, welches bisher ein totaler Flop ist. Und nun auch noch den Datenschutz national und international auszuhebeln, würde weder das Vertrauen in die Politik stärken noch die Medizin verbessern“, ergänzt Dietrich. „Wir werden unseren Einsatz für den Erhalt der ärztlichen Schweigepflicht und die Selbstbestimmung unserer Patienten gemeinsam mit Patientenverbänden und Datenschutzorganisationen künftig verstärken.“

Die Freie Ärzteschaft e.V.
mail@freie-aerzteschaft.de
www.freie-aerzteschaft.de

ZO Solutions AG trägt großem Erfolg Rechnung

Kerstin Dreckmann besetzt neue Führungsposition im Management- und Organisationsbereich.

Der Spezialist im kieferorthopädischen Abrechnungsbereich ist weiter auf Erfolgskurs. Immer mehr Praxisinhaber erkennen die großen Vorteile, die eine Zusammenarbeit mit dem auf kieferorthopädische Praxen ausgerichteten Outsourcing-Dienstleister bietet. Konnte man schon in den letzten Jahren jährlich jeweils zweistellige Zuwachsraten an Neukunden verzeichnen, war das Jahr 2022 von ganz außerordentlichem Erfolg gekrönt. Dabei waren wie immer Empfehlungen bestehender Kunden die entscheidende Triebkraft. Die Kundenzufriedenheit stand und steht immer an erster Stelle der Unternehmensziele der ZO Solutions AG. Um diesem Anspruch, gepaart mit dem Unternehmenswachstum, nicht nur weiter gerecht zu werden, sondern in Richtung der Belange der Zielgruppe und des Kundennutzens tatkräftig weiterzuentwickeln, wurde aktuell eine neue Führungsposition im Management- und Organisationsbereich des Unternehmens geschaffen und besetzt. Frau Kerstin Dreckmann,



ein gestandener Profi im Abrechnungswesen und Praxismangement und in leitenden Funktionen bereits langjährig erfolgreich tätig, wird ihr Know-how und ihre Erfahrung als Chief Operation Officer ab sofort auf Geschäftsleitungsebene der ZO Solutions AG einbringen. Die Zusammenarbeit zwischen den Praxen und dem Unternehmen weiter zu optimieren sowie beizutragen, noch mehr Praxiserfolg zu generieren, ist die Richtschnur, entlang derer Frau Dreckmann mit Rat und Tat wirken wird.

ZO Solutions AG
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

Kerstin Dreckmann ist neuer Chief Operation Officer bei ZO Solutions. (Foto: © Frau Dreckmann)

Spitzenqualität! Super Preise.



EVER™ Fine & EVER™ Classic

Entdecken Sie kieferorthopädische Zangen und Instrumente in Spitzenqualität.
Hergestellt vom führenden Instrumentenhersteller in Japan.

- Neu und exklusiv bei OrthoDepot



nur
99⁹⁵
€

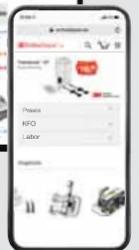
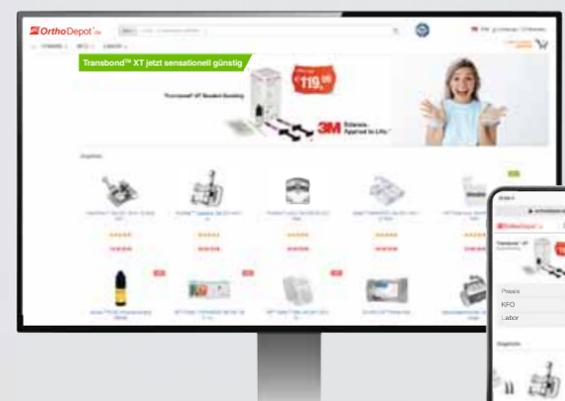
Bestellen Sie noch heute direkt bei www.orthodepot.de



Der KFO-Supershop

über 15.000 Artikel sensationell günstig

www.orthodepot.de



 **Ortho Depot**®

Neuer CEO für die SCHEU GROUP

Albert Sterkenburg hat die Nachfolge von Markus Bappert übernommen.

Der gebürtige Niederländer verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Dentalbranche, viele davon in leitender Position.



Albert Sterkenburg ist neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei der SCHEU GROUP. (Foto: © SCHEU GROUP)

Als neuer Vorsitzender der Geschäftsführung bei der SCHEU GROUP möchte Albert Sterkenburg der Erfolgsgeschichte der Unternehmensgruppe ein weiteres Kapitel hinzufügen. Er schloss ein kombiniertes Studium der Zahnmedizin und der Betriebswirtschaft an der Universität Groningen, Niederlande, ab. Seine Karriere startete er im Vertrieb für Panoramaröntgengeräte und CEREC CAD/CAM-Technologien bei der

Firma Siemens Dental in Benelux. Im Anschluss war Albert Sterkenburg Geschäftsführer der Ethicon Endo Surgery (Johnson & Johnson) in Hamburg und Frankreich, der VDW GmbH in München und der DeguDent GmbH. Nach mehr als 20 Jahren bei Dentsply Sirona, in denen er unter anderem die weltweite Verantwortung für die Röntgen- und Behandlungseinheiten sowie den Geschäftsbereich der Kieferorthopädie von Dentsply Sirona übernahm, kehrte Albert Sterkenburg vorübergehend in die Humanmedizin zurück. Als CEO der SCHEU GROUP stellt er sein Wissen und seine langjährige internationale Erfahrung wieder in den Dienst der Zahnmedizin. Ihm ist es wichtig, den Austausch zwischen der Dentalbranche und Humanmedizin voranzutreiben, um wegweisende Innovationen auf den Markt zu bringen. Seine neue Wirkungsstätte sieht er als idealen Ort dafür an. „Die SCHEU GROUP, die sich der Kieferorthopädie und Tiefziehtechnik verschrieben hat, selbst Forschung und Entwicklung betreibt und dazu in Deutschland produziert, bietet dem Kunden eine Gesamtpalette an Produkten an und vermarktet Innovationen,

die holistisch und interdisziplinär entwickelt worden sind“, so Albert Sterkenburg. Christian Scheu und der Beirat der SCHEU GROUP freuen sich auf die Zusammenarbeit.



SCHEU GROUP

isabella.manganello@scheu-group.com • www.scheu-group.com

ANZEIGE



Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

zo solutions AG

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. 0041784104391
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag



Orthobasics erweitert die Unternehmensführung

Astrid De Boer positioniert ihren Nachfolger.



Die neue Führungsspitze von Orthobasics: Astrid De Boer mit ihrem Nachfolger Dr. Niels Karberg. (Foto: © Orthobasics GmbH & Co. KG)

Astrid De Boer gründete vor 31 Jahren Orthobasics – den Spezialhandel für KFO-Produkte. Nun präsentierte sie Dr. med. dent. Niels Karberg als ihren Nachfolger als Inhaber und Geschäftsführer. Im Zuge der Übertragung etablierte sie einen Beirat, dem sie selbst vorsteht. „Mit Niels verbindet mich eine Freundschaft und eine Zusammenarbeit bei Orthobasics. Niels begleitet die Entwicklung meines Unternehmens seit einigen Jahren – bereits wäh-

rend seines Zahnmedizinstudiums und seines Masterstudiums Medizinjournalismus und Öffentlichkeitsarbeit“, so Astrid De Boer. Für De Boer geht damit der Wunsch eines fließenden Übergangs der Geschäftsführung in Erfüllung. Außerdem konnte sie sicherstellen, dass die Kunden weiterhin die gewohnt persönliche Betreuung durch das Mitarbeiter-Team erhalten. In ihrer neuen Beiratsfunktion wird De Boer eng mit der neuen Geschäftsführung zusam-

menarbeiten und strategische Impulse einbringen.

Dr. Karberg hat für 2023 klare Vorstellungen. „Als Zahnarzt habe ich die Möglichkeit, die Unternehmensausrichtung durch meine Expertise aus der Zahnmedizin zu schärfen. Das hat Einfluss auf die Ermittlung von Bedürfnissen unserer kieferorthopädischen Zielgruppe, auf die Serviceleistungen und unser Produktangebot. Ein noch stärkeres Augenmerk erfährt das Thema Nachhaltigkeit. Wir übernehmen schon jetzt die Kosten für den CO₂-neutralen Versand, verzichten auf unnötige Umverpackungen, nutzen recycelte Materialien und produzieren unsere einzigartige BPA-freie Zahnspangenbox aus recyceltem Plastik.“ Mit einem 5-Punkte-Programm wird Karberg erfolgreich etablierte Unternehmensprozesse stabilisieren und in der Markt-Kommunikation neue Akzente setzen. „Spezial-Händler wie Orthobasics können und müssen zukünftig eine aktivere Position im Markt einnehmen – statt Rabattschlachten zu führen und undurchsichtige Preise zu thematisieren“, so Karberg.

Orthobasics GmbH & Co. KG
info@orthobasics.net
www.orthobasics.net

Neuer Vertriebsleiter bei der Smile Dental

Felix Lochmann verbindet Tradition und Innovation in der Kieferorthopädie.

Felix Lochmann ist seit 35 Jahren in der Dentalbranche tätig; davon mehr als 30 Jahre in der Kieferorthopädie. Mit seinem umfassenden Know-how hat er im Außendienst zuerst für die A-Company GmbH und dann über 23 Jahre bei der GAC Deutschland GmbH (Dentsply Sirona) viele wertvolle Kundenbeziehungen aufgebaut. Zudem war er als Produkt- und Verkaufstrainer aktiv. Sein umfassendes Wissen hat Herr Lochmann auch durch den direkten Austausch mit weltweit bekannten Kieferorthopäden wie Dr. Lawrence Andrews, Dr. Robert Roth, Dr. Robert Williams, Dr. John Bennett, Dr. Richard McLaughlin, Dr. John Sheridan und Prof. Asbjørn Hasund ausbauen und vertiefen können. Felix Lochmann ist es besonders wichtig, am Puls der Zeit zu bleiben und innovative Technologien im Detail zu ergründen und zeitgleich die bewährten Produkte fest im Blick zu behalten. Mit dem Ziel, die besten Lösungen aus Tradition und Innovation für kieferorthopädische Praxen und Labore zu finden, entwickelt er passgenaue Konzepte für eine erfolgreiche Integration in bestehende Workflows.



Felix Lochmann, der neue Vertriebsleiter bei der Smile Dental, ist seit mehr als 30 Jahren in der KFO-Branche tätig.

„Mein Hobby – die Fotografie hilft mir oftmals, Lösungen zu finden. Auf der Suche nach Motiven halte ich oft inne, um den Blickwinkel zu ändern. So sind neue Perspektiven zu erkennen. Um den Fokus erfolgreich auszurichten, muss man das Objekt von allen Seiten betrachten. Dieses Vorgehen setze ich auch mit Begeisterung in meiner Arbeit ein, um Kundenbedürfnisse zu erkennen und Lösungsvorschläge zu generieren. So stehe ich den Kun-

den der Smile Dental gerne als lösungsorientierter Partner zur Seite“, so Felix Lochmann. Zusammen mit dem starken Team der Smile Dental wird er sich mit seiner umfassenden Expertise in den Dienst der breiten Kundenbasis stellen.

smile dental
Handelsgesellschaft mbH
info@smile-dental.de
www.smile-dental.de

No need to hide a smile: Angel Aligner is coming



Als ein weltweit führender Anbieter der Clear Aligner Technologie haben wir große Ziele. Gleichzeitig sind wir aber auch sehr nah am Behandler. Auch nach 20 Jahren Erfahrung in der Aligner Technologie und über einer Millionen erfolgreich behandelter Patienten weltweit, arbeiten wir stetig an innovativen digitalen Lösungen, um die kieferorthopädischen Behandlungsergebnisse sowohl für Patienten als auch für Kieferorthopäden zu verbessern.

Nehmen Sie Teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner Technologie und treffen Sie uns auf einer der folgenden Veranstaltungen:

AAO | *Chicago, USA* | *American Association of Orthodontists* | 21.-24. April 2023

EAS | *Turin, Italien* | *European Aligner Society* | 11.-13. Mai 2023

BENEFIT | *Düsseldorf, Deutschland* | *User Meeting* | 02.-03. Juni 2023

SGAO | *Zürich, Schweiz* | *Schweizer Gesellschaft für Aligner Orthodontie* | 23. September 2023

DGKFO | *Stuttgart, Deutschland* | *Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie* | 27.-30. September 2023

ÖGAO | *Wien, Österreich* | *Österreichische Gesellschaft für Aligner Orthodontie* | 06. Oktober 2023

TPAO | *Hamburg, Deutschland* | *Treatment Planning in Aligner Orthodontics* | 24.-25. November 2023

Angelalign Technology (Germany) GmbH | Wankelstrasse 60 | 50996 Köln
Tel.: +49 2236 9641 233 | care.de@angelaligner.com | dirk.wolter@angelaligner.com

Abb. 2a–j: 22-jährige Patientin mit einem skelettal offenen Biss.



Die „Mausefalle“ in der digitalen Welt – ein Update zur Molarenintrusion bei offenem Biss

← Seite 1

da sie in der Ansicht von okklusal einer Mausefalle ähnelt. Bei der klassischen, konventionell hergestellten Mausefalle werden elastische Bögen zur Applikation der Intrusionskräfte verwendet (Beneplate mit 0,8 mm Bogendurchmesser). Möchte man die Mausefalle in einem CAD/CAM-Verfahren, d.h. mittels digitalen Designs und anschließendem Metalldruck-Verfahren, herstellen, muss berücksichtigt werden, dass elastische Bögen zurzeit noch nicht gedruckt werden können. Daher werden elastische Ketten bzw. NiTi-Federn zur Erzeugung der Intrusionskräfte verwendet (Abb. 1).

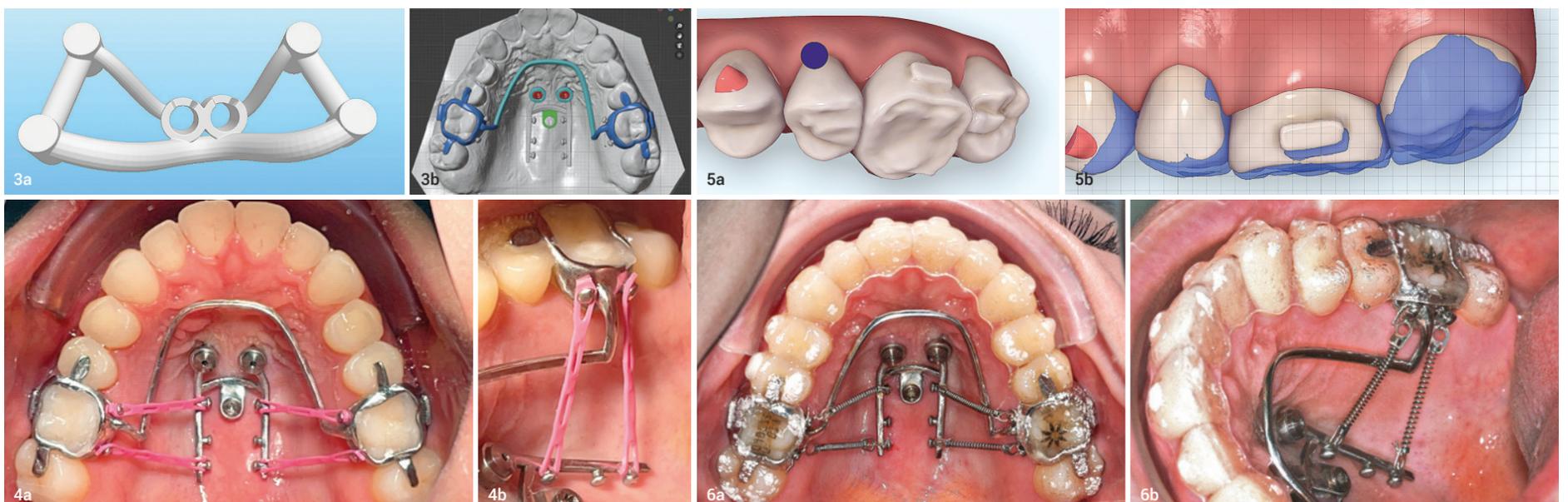
Abb. 3a und b: CAD/CAM-Insertionsguide (a) und Mausefalle (b). Abb. 4a und b: CAD/CAM-Mausefalle in situ. Abb. 5a und b: Aligner Staging-Planung. Abb. 6a und b: Simultanes Einsetzen von Mausefalle und Alignern. Zur Applikation einer konstanten Intrusionskraft wurden NiTi-Federn eingesetzt.

Patientenbeispiel

Der Behandlungsverlauf einer 22-jährigen Patientin mit einem skelettal frontoffenen Biss wird beschrieben (Abb. 2). Die Patientin wurde überwiesen, da sie sich zwar eine kieferorthopädische Korrektur wünschte, eine chirurgische

Intervention jedoch ablehnte. Als Nebenbefund wurde ein Frontengstand im Unterkiefer festgestellt. Die Patientin bevorzugte eine Aligner-Behandlung. Nach ausführlicher Diagnostik und Besprechung der verschiedenen Therapieoptionen begann die Behandlung mit einem Intraoralscan des Oberkiefers, der für die Planung der Mini-Implantat-Insertion sowie der Mecha-

„Eine bereits seit längerer Zeit verwendete Mechanik zur Intrusion oberer Molaren bei Nutzung von Verankerungs-Implantaten im anterioren Gaumen heißt ‚Mausefalle‘^{12–14} da sie in der Ansicht von okklusal einer Mausefalle ähnelt.“



permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
02822-71330



EINFÜHRUNGSPREIS

BLEACHINGSET
Boutique Whitening
für beide Kiefer

~~120,- €*~~
99,- €*

*inkl. 2 individuelle Bleachingschienen,
MwSt.; zzgl. Versand

Gültig bis Ende Mai.

BOUTIQUE WHITENING

Schonende Zahnaufhellung

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als Anbieter von **Alignern/Bleaching/Composite-Lösungen** (A-B-C) verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.



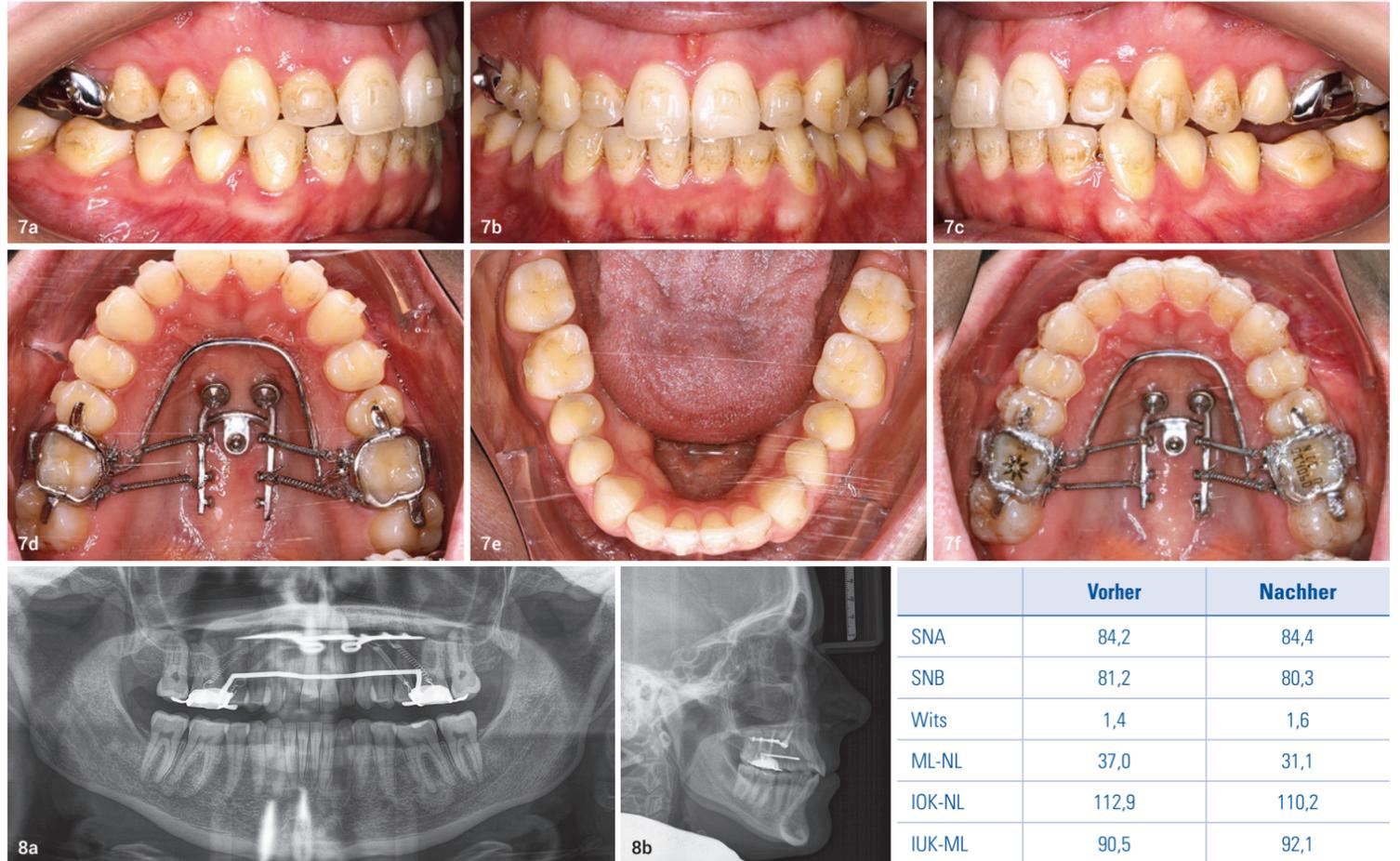
www.permadental.de/boutique



BOUTIQUE
WHITENING

Abb. 7a–f: Intraorale Situation nach sechs Monaten. **Abb. 8a und b:** Im OPG erkennt man die körperliche Intrusion der Molaren (a), im FRS die Autorotation des Unterkiefers sowie die Position der Mini-Implantate im anterioren Gaumen (b). **Abb. 9a–f:** Nach ausreichender Molarenintrusion ist der Biss geschlossen und die Mausefalle zum Finishing entfernt. **Abb. 10a–j:** Zustand zum Abschluss der Therapie.

(Bilder: © Westdeutsche Kieferklinik, UKD)



nik verwendet wurde. Die digitale Mausefalle wurde zweiteilig gestaltet: ein Doppelbogen auf den Mini-Implantaten sowie ein Horseshoe-Bogen, der mit den zu intrudierenden Zähnen befestigt wird (Shell auf den 1. Molaren, sowie Pads auf den 2. Prämolaren und 2. Molaren; Abb. 1, 3 und 4). Nach dem Design erfolgte das Drucken des Insertionsguides (Abb. 3a) sowie der CAD/CAM-Mause-

„Wird eine digital designte Mini-Implantat-Apparatur mit Alignern kombiniert, empfiehlt sich die Verwendung von Shells mit integrierten Attachments.“

falle (Abb. 3b). Aufgrund der Verwendung des Insertionsguides können die Mini-Implantate und die Suprakonstruktion in nur einem Termin eingesetzt werden (One Appointment Workflow).¹⁵ In diesem Fall wurden zwei konventionelle Benefit Mini-Implantate im anterioren Gaumen mittels eines Guides eingebracht (2x9mm), sowie ein posteriores Benefit Direct Mini-Implantat (2x9 mm). Diese tripodale Verankerung erweist sich als sehr stabil und kann gerade bei der Mausefalle empfehlenswert sein, da sehr hohe Kipp-Belastungen auf die Mini-Implantate einwirken. Nach Einsetzen

der Mausefalle (Abb. 4) erfolgte der Scan für die Anfertigung der Aligner. Bei der Staging-Planung (ClinCheck; Abb. 5) wurden die Zähne 5, 6 und 7 im Oberkiefer simultan um knapp 2 mm intrudiert. Wir empfehlen digital designte Mini-Implantat-Apparatur mit Alignern kombiniert, empfiehlt sich die Verwendung von Shells mit integrierten Attachments (Abb. 5). Aligner und die Mausefalle wurden nun über einen Zeitraum von sechs Monaten simultan verwendet (Abb. 6). Die elastischen Ketten wurden durch NiTi-Federn ersetzt, um die Intrusionskraft möglichst konstant zu halten. Der offene Biss wurde durch die erfolgreiche Molarenintrusion geschlossen (Abb. 7 und 8). Auf vertikale Gummizüge an die Frontzähne, die eine hohe Anforderung an die Compliance aufweisen, als unästhetisch wahrgenommen werden und mit einem hohen Risiko für Wurzelresorptionen behaftet sind, konnte verzichtet werden. Nach dem erfolgreichen Schluss des offenen Bisses erfolgte ein Aligner-Refinement. Die Patientin trug über einen Zeitraum von vier Wochen zur Retention nachts lockere Gummizüge (Abb. 9). Die Behandlung konnte nach insgesamt 12 Monaten erfolgreich beendet werden (Abb. 10). Den FRS-Analysen kann man eine ausgeprägte Verringerung des ML-NL-Winkels (von 37 auf 31 Grad) entnehmen, zudem hat sich das vertikale Gesichtprofil verbessert.

Diskussion und Zusammenfassung

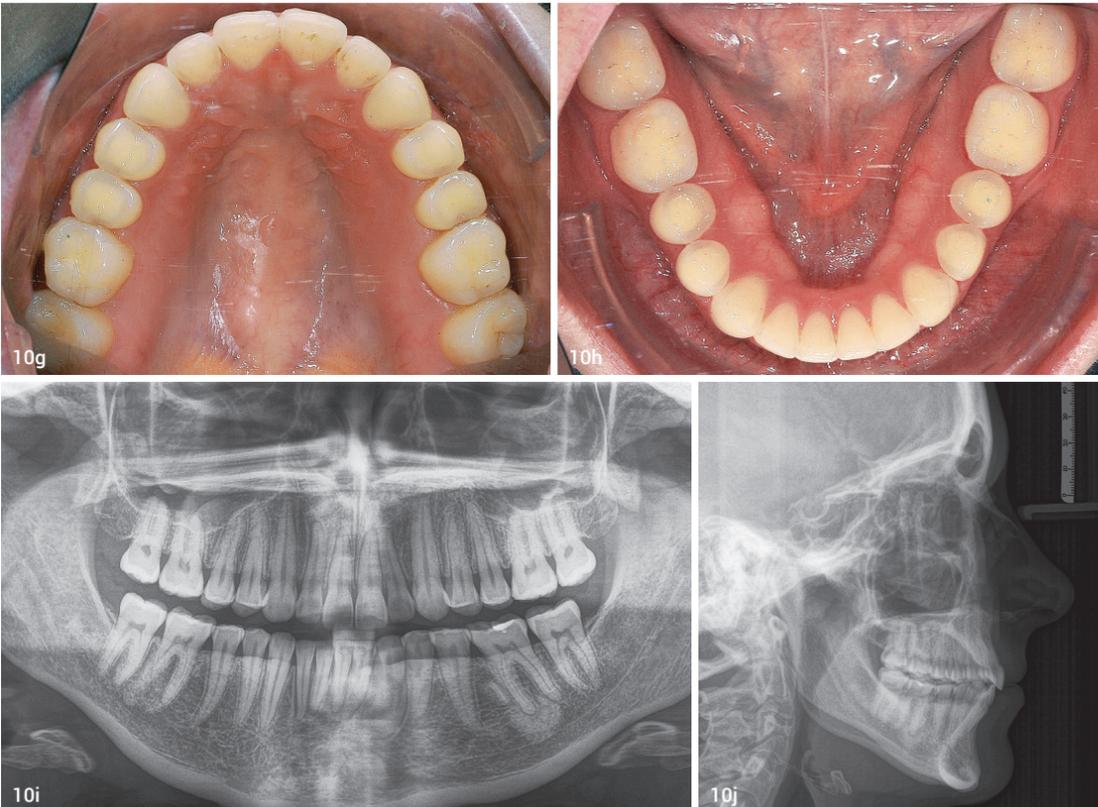
Die Mausefalle-Apparatur wird nun schon seit 15 Jahren erfolgreich zur Molaren-Intrusion eingesetzt. Dabei kommt sie sowohl bei elongierten Molaren im Rahmen einer präprothetischen Therapie als auch bei der Korrektur eines offenen Bisses zum Einsatz. Bei der digital konstruierten Mausefalle kommen nun elastische Ketten bzw. NiTi-Federn zum Einsatz, um die Intrusionskräfte zu erzeugen (ca. 1 N pro Zahn). Verglichen mit einer Umstellungsosteotomie hat die Molarenintrusion eine weitaus geringere chirurgische Invasivität, erfordert jedoch insgesamt eine etwas längere Behandlungsdauer. Als Vorteile der Insertion von Mini-Implantaten im anterioren Gaumen im Vergleich zur interradikulären Insertion gelten:

- Keine Gefahr einer Wurzelschädigung sowohl bei der Mini-Implantat-Insertion als auch infolge der Molarenintrusion,¹⁶
- Höhere Erfolgsrate (sehr gutes Knochenangebot bei dünner Weichgewebsschicht),^{17,18}
- Applikation einer konstanten und messbaren Intrusionskraft,
- Keine Gefahr einer Kieferhöhlen-Penetration.





„Bei der digital konstruierten Mausefalle kommen nun elastische Ketten bzw. NiTi-Federn zum Einsatz, um die Intrusionskräfte zu erzeugen (ca. 1 N pro Zahn).“



Bei der kieferorthopädischen Fallplanung sollte immer berücksichtigt werden, dass es nach einer erfolgreichen Molarenintrusion zu einer Autorotation des Unterkiefers kommt. Diese kann helfen, eine Klasse II-Bisslage zu korrigieren, eine Klasse III-Bisslage wird jedoch in der Regel ausgeprägter.



Prof. Dr. Benedict Wilmes



Prof. Dr. Benedict Wilmes

wilmes@med.uni-duesseldorf.de
www.uniklinik-duesseldorf.de/kieferorthopädie



Prof. Dr. Dieter Drescher



Prof. Dr. Dieter Drescher

d.drescher@uni-duesseldorf.de
www.uniklinik-duesseldorf.de/kieferorthopädie

Qualified by Dreve Phrozen Sonic XL 4K

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.

DreveCONNECT

Die Dreve 3D Druck Community
Jetzt registrieren: connect@dreve.de



- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

phrozen.dreve.de

Dreve



Chirurgische Gaumennahterweiterung oder transversale dentoalveoläre Kompensation?

Ein Beitrag von Dr. med. dent. Jonas Quirin Schmid, Dr. med. dent. Elena Gerberding, Univ.-Prof. Dr. med. dent. Ariane Hohoff, M.Sc. L. O., Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Johannes Kleinheinz, Prof. Dr. med. dent. Thomas Stamm und Dr. med. dent. Claudius Middelberg.

Eine neue Studie untersucht das Ausmaß der Korrektur von Kreuzbissen bei Erwachsenen mit posteriorem Kreuzbiss. Dabei wird der Einsatz vollständig individueller linguale Apparaturen (VILA) zur nichtchirurgischen transversalen dentoalveolären Kompensation mit einer chirurgisch unterstützten Gaumennahterweiterung verglichen. Die Ergebnisse dieser Studie werden in diesem Beitrag vorgestellt.

Abb. 1: Anfangsbefund (T0) einer Patientin der SARPE Gruppe. **Abb. 2:** Zustand nach chirurgisch unterstützter Gaumennahterweiterung mit Expansionsapparatur (transpalatinaler Distraktor) in situ. **Abb. 3:** Planung der konsekutiven Umstellungsosteotomie zur dreidimensionalen Lagekorrektur. Zustand nach transversaler Korrektur in der SARPE Gruppe zum Zeitpunkt T1.



Ein seitlicher Kreuzbiss im Erwachsenenalter stellt den Behandler häufig vor die Entscheidung, ob eine chirurgisch unterstützte Gaumennahterweiterung erforderlich ist.

Im Folgenden werden die Ergebnisse einer neuen Studie vorgestellt, in der das Ausmaß der Kreuzbisskorrektur mittels nichtchirurgischer Therapie im Sinne einer dentoalveolären Kompensation mit vollständig individuellen linguale Apparaturen (VILA) mit dem eines chirurgischen Vorgehens verglichen wurde.

Hintergrund

In der permanenten Dentition liegt ein posteriorer Kreuzbiss mit einer weltweiten Prävalenz von etwa 10 Prozent vor;¹ in Deutschland beträgt diese bis zu 15 Prozent.² Die Ätiologie von Kreuzbissen im Seitenzahnbereich gilt nach wie vor als ungeklärt,³ jedoch bestehen mögliche Assoziationen zu Lutschgewohnheiten⁴ oder einem verlängerten Gebrauch des Beruhigungssaugers.⁵ Das Stillen scheint hingegen ein protektiver Faktor gegen die Entwicklung eines posterioren Kreuzbisses zu sein.⁶

Obwohl sich nach kieferorthopädischer Behandlung ohne Retention die intercanine Distanz im Unterkiefer sowohl im Falle ihrer vorherigen Expansion als auch bei ihrer Beibehaltung im Laufe einer Dekade verkleinert,⁷ sind in der Literatur keine Studien zur Kreuzbissbehandlung durch Konstriktion im Unterkiefer verfügbar. Die Behandlungsmöglichkeiten des seitlichen Kreuzbisses umfassen also traditionell in der Regel verschiedene Arten der Expansion im Oberkie-

„Bis heute gibt es weder einen Konsens über die chirurgische Technik noch über das Ausmaß der transversalen Verbreiterung bei der SARPE^{10,15} oder über die hierbei verwendete Expansionsapparatur.^{16,17}“

fer.³ Diese kann im frühen Wechselgebiss recht einfach auch mit herausnehmbaren Apparaturen durchgeführt werden.⁸ Die Interdigitation der medianen Gaumennaht nimmt jedoch mit dem Alter zu⁹ und bei skelettal reiferen Patienten können daher Probleme bei einer nichtchirurgischen Gaumennahterweiterung auftreten, welche dann häufig als kontraindiziert angesehen wird.¹⁰ Es wurden viele Versuche unternommen, entweder eine Einteilung in kalendarische Altersgruppen vorzunehmen¹⁰ oder die Reife oder Dichte der Sutura palatina mediana^{11–13} zu beurteilen, um die Entscheidung zwischen konservativer oder chirurgisch unterstützter Gaumennahterweiterung zu erleichtern.

Die Evidenz ist jedoch gering. Es bleibt eine subjektive therapeutische Entscheidung, bei Erwachsenen mit posteriorem Kreuzbiss eine chirurgisch unterstützte Gaumennahterweiterung (surgically assisted rapid palatal expansion [SARPE]) zu wählen.¹³ Dies liegt daran, dass die mediane Gaumennaht, wie häufig fälschlicher-

weise angenommen, nicht den einzigen Widerstand gegen eine konservative Gaumennahterweiterung darstellt, sondern auch die Mittelfacesuturen berücksichtigt werden müssen.¹⁴ Damit verbleiben SARPE, Mini-Implantat-gestützte Gaumennahterweiterung (MARPE), Segmentosteotomien und eine dentoalveoläre Kompensation als mögliche Behandlungsoptionen bei skelettal reiferen Patienten.

Bis heute gibt es weder einen Konsens über die chirurgische Technik noch über das Ausmaß der transversalen Verbreiterung bei der SARPE^{10,15} oder über die hierbei verwendete Expansionsapparatur.^{16,17} Komplikationen, wie z. B. eine asymmetrische Expansion in 5 Prozent der Fälle, bleiben ein Problem.¹⁸ Es wurde außerdem festgestellt, dass die dentalen Effekte einer chirurgisch unterstützten Gaumennahterweiterung in etwa doppelt so groß sind wie die skelettalen Effekte, weshalb die SARPE primär als ein Verfahren zur Expansion im Molarenbereich und nicht als eine reine körperliche Erweiterung des Oberkiefers bezeichnet wurde.¹⁹

Zu den weniger invasiven Therapiealternativen zählt die Mini-Implantat-gestützte Gaumennahterweiterung (MARPE). Es gibt Hinweise darauf, dass mit MARPE bei jungen Erwachsenen eine parallele Expansion im Oberkiefer erreicht werden kann.^{20,21} Eine kürzlich durchgeführte systematische Übersichtsarbeit zeigte relativ hohe Erfolgsquoten sowie skelettale und dentale Effekte, die mit einer SARPE vergleichbar waren, jedoch muss die Evidenz als sehr begrenzt angesehen werden.²²

Eine Segmentosteotomie oder „two-piece maxilla“ bietet den Vorteil, dass eine Operation eingespart werden kann. Sie ist jedoch nur bei geringeren transversalen Diskrepanzen indiziert²³ und es bestehen Probleme mit der Stabilität,²⁴ wobei bis zu 60 Prozent der erreichten Expansion wieder rezidiert.²⁵

Da die SARPE häufig nur den ersten Eingriff im Rahmen eines interdisziplinären kombinierten kieferorthopädischen-kieferchirurgischen Vorgehens darstellt, besteht oft der Wunsch nach nichtchirurgischen Therapiealternativen zur Korrektur einer transversalen Diskrepanz. Dies

Tab. 1: Mittelwerte (+ = Expansion, – = Konstriktion) für die Korrektur des Oberkiefers (Mx) und des Unterkiefers (Md) im Bereich der Eckzähne (C), zweiten Prämolaren (P2), ersten Molaren (M1) und zweiten Molaren (M2). **Tab. 2:** Mittelwerte und Maximalwerte für die Gesamtkorrektur des Kreuzbisses im Bereich der Eckzähne (C), zweiten Prämolaren (P2), ersten Molaren (M1) und zweiten Molaren (M2).





**Wir gratulieren zum WM-Titel!
Dreve ist offizieller Ausrüster des
Deutschen Hockey-Bundes e.V.**

Tabelle 1

| Kiefer | Zahn | SARPE | DC-VILA |
|--------|------|-------------------------|-------------------------|
| | | mittlere Expansion (mm) | mittlere Expansion (mm) |
| Mx | C | 2,28 | 1,78 |
| | P2 | 5,40 | 4,07 |
| | M1 | 5,69 | 3,66 |
| | M2 | 4,71 | 0,36 |
| Md | C | -0,44 | 0,20 |
| | P2 | 0,36 | -0,69 |
| | M1 | -0,36 | -2,70 |
| | M2 | 0,86 | -3,54 |

lenkt die Aufmerksamkeit auf eine transversale dentoalveoläre Kompensation als mögliche Therapieoption für Erwachsene mit seitlichem Kreuzbiss. Einige Autoren postulieren, dass transversale Discrepanzen von bis zu fünf Millimetern rein dentoalveolär korrigiert werden können,^{26,27} was in klinischen Studien bestätigt wurde.^{28,29} Für eine Zahnbewegung in transversaler Richtung sind primär zwei Dinge erforderlich: Torquekontrolle, um zu verhindern, dass es zu einer unkontrollierten Kippung der Zähne kommt und eine ausreichend große Kraft. Beides kann durch die Verwendung einer vollständig individuellen lingualen Apparatur (VILA) erreicht werden, die das geplante Set-up zuverlässig umsetzen kann,³⁰⁻³² eine gute Torquekontrolle aufweist^{33,34} und aufgrund des kürzeren Interbracket-Abstands³⁵ sowie einer kürzeren Gesamtbogenlänge Vorteile für Expansion und Kompression bietet.

Ziel dieser Studie war es, das Ausmaß der Kreuzbisskorrektur einer nicht-chirurgischen transversalen dentoalveolären Kompensation (DC) mittels VILA mit einer chirurgisch unterstützten Gaumennahterweiterung bei Erwachsenen mit posteriorem Kreuzbiss zu vergleichen.

Material und Methoden

Zum Vergleich des Ausmaßes der Kreuzbisskorrektur wurden in der vorliegenden retrospektiven Kohortenstudie zwei Gruppen gebildet: Das chirurgische Kollektiv (SARPE Gruppe) wurde mit SARPE und bukkalen Straightwire-Apparaturen behandelt, das nichtchirurgische Kollektiv (DC-VILA Gruppe) wurde mit dentoalveolärer Kompensation unter Verwendung der WIN-Apparatur (DW-Lingual Systems) therapiert.

Inkludiert wurden erwachsene Patienten mit Kreuzbiss an mindestens zwei Zähnen im Seitenzahnbereich. Ausschlusskriterien waren Syndrome, Lippen-Kiefer-Gaumenspalten oder multiple Nichtanlagen. Zähne, die zum Lückenschluss oder zur Lückenöffnung in sagittaler Richtung bewegt wurden, wurden von der Messung ausgeschlossen. Die SARPE Gruppe bestand aus Patienten, die im Zeitraum von 2018 bis 2021 in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des Universitätsklinikums Münster operiert wurden. Die Messungen erfolgten an digitalen Modellen vor Behandlungsbeginn (T0; Abb. 1) und nach der Kreuzbisskorrektur (Abb. 2) bei Planung der konsekutiven Umstellungsosteotomie (T1; Abb. 3). Das

„Es wurde [...] festgestellt, dass die dentalen Effekte einer chirurgisch unterstützten Gaumennahterweiterung in etwa doppelt so groß sind wie die skelettalen Effekte, weshalb die SARPE primär als ein Verfahren zur Expansion im Molarenbereich und nicht als eine reine körperliche Erweiterung des Oberkiefers bezeichnet wurde.“¹⁹

chirurgische Vorgehen bei SARPE bestand aus einer subtotalen LeFort I-Osteotomie mit Durchtrennung der pterygomaxillären Verbindung (Abb. 2). Die anschließenden Umstellungsosteotomien wurden digital mit dem „University Münster model surgery system for orthognathic surgery“ geplant.^{36,37} Die DC-VILA Gruppe bestand aus konsekutiv entbracketierten Patienten, die im Zeitraum von 2019 bis 2021 in einer kieferorthopädischen Fachpraxis (Bad Essen, Deutsch-

land) behandelt wurden. Die transversale Dimension wurde an digitalen Modellen vor der Behandlung (T0; Abb. 4a-c) und nach dem Debonding (T1; Abb. 4d-f) gemessen. Alle Patienten dieser Gruppe wurden mit individuellen Bögen behandelt,³⁸ die von einem Biegeroboter hergestellt wurden. Um die erforderliche transversale Korrektur zu erreichen, wurde ein 0,016" x 0,024" SS-Bogen mit Expansion von 1, 2 oder 3 cm im Oberkiefer und Kompression von 1 oder 2 cm im Unterkiefer eingesetzt (Abb. 5). Die entsprechenden Biegungen wurden im Interbracketabstand von 3-3 hinzugefügt.

Stereolithografie-Dateien (STL) der Modelle zum Zeitpunkt T0 und T1 wurden in die Software Meshmixer

(Autodesk) importiert, mit der alle Messungen durchgeführt wurden. Nach sorgfältiger Ausrichtung der Modelle (Abb. 6) erfolgte die Überlagerung der Modelle zum Zeitpunkt T0 und T1 (Abb. 7). Um rein in der Transversalebene zu messen, wurde eine Ebene, die parallel zur Sagittalebene verlief, konstruiert und zwischen korrespondierenden Messpunkten entlang der x-Achse verschoben (Abb. 8). Die folgenden Messpunkte wurden für die transversalen Messungen verwendet:

Tabelle 2

| Zahn | SARPE | | DC-VILA | |
|------|--|-------------------|--|-------------------|
| | durchschnittliche Gesamtkorrektur des Kreuzbisses (mm) | Maximalwerte (mm) | durchschnittliche Gesamtkorrektur des Kreuzbisses (mm) | Maximalwerte (mm) |
| C | 2,21 | 8,44 | 1,29 | 4,75 |
| P2 | 4,82 | 9,11 | 4,38 | 9,33 |
| M1 | 5,82 | 10,05 | 6,00 | 11,22 |
| M2 | 3,26 | 9,74 | 4,11 | 9,42 |

Dreve Mouthguard professional 3D Weltmeisterlich!

Unser erster Mundschutz mit 3D gedruckter Einlage für beste Schutzwirkung und Passgenauigkeit. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften: Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab.

- Überlegene Formkonstanz
- Bessere Schutzwirkung
- Erhöhter Tragekomfort





Abb. 4a-f: Klinisches Beispiel einer nicht-chirurgischen dentoalveolären Kompensation eines posterioren Kreuzbisses mit vollständig individuellen lingualen Apparaturen (VILA). Situation vor der Behandlung mit bilateralem Kreuzbiss (a) aufgrund eines schmalen Ober- (b) und breiten Unterkiefers (c). Situation nach Kreuzbisskorrektur (d) durch dentoalveoläre Expansion des Oberkiefers (e) und dentoalveoläre Konstriktion des Unterkiefers (f). Die therapeutische Konstriktion des Unterkiefers nimmt vom Eckzahn zum zweiten Molaren zu.

Die Höckerspitze der oberen und unteren Eckzähne (C), die Spitze des bukkalen Höckers der oberen und unteren zweiten Prämolaren (P2) und die Spitze des mesiobukkalen Höckers der oberen und unteren ersten und zweiten Molaren (M1, M2). Aus diesen Messungen wurden für beide Gruppen jeweils die transversale Korrektur im Oberkiefer und Unterkiefer sowie die gesamte Kreuzbiss-

korrektur bestimmt. Zur Berechnung der Gesamtkorrektur des Kreuzbisses wurden die Werte für den Ober- und Unterkiefer addiert bzw. subtrahiert: Oberkieferexpansion + Unterkieferkompression bzw. Oberkieferexpansion – Unterkieferexpansion. Um festzustellen, ob es Unterschiede in der transversalen Korrektur zwischen den Gruppen gab, wurden unabhängige t-Tests durchgeführt. Das

Signifikanzniveau wurde auf $\alpha = 5\%$ festgelegt. Alle statistischen Berechnungen wurden mit der Software SPSS Statistics 27 for Mac (IBM Corp.) durchgeführt. Der Methodenfehler wurde mithilfe der Dahlberg-Formel³⁹ bestimmt.

Ergebnisse

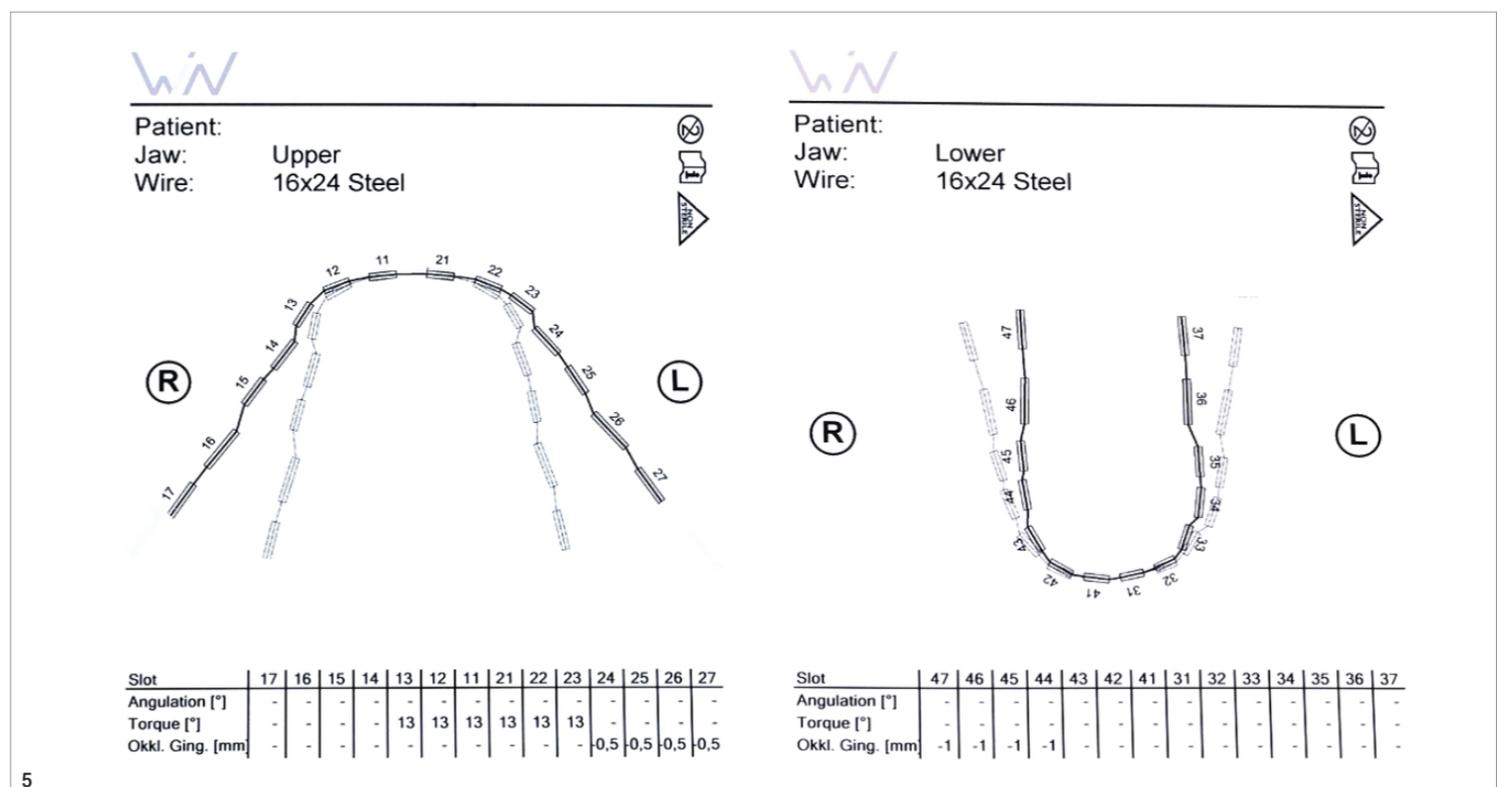
Die SARPE Gruppe bestand aus 43 Patienten (w/m 19/24; Durchschnittsalter $27,6 \pm 9,5$ Jahre); die DC-VILA Gruppe umfasste 38 Patienten (w/m 25/13; Durchschnittsalter $30,4 \pm 12,9$ Jahre). Nach der Dahlberg-Formel³⁹ muss für diese Studie ein Messfehler von $0,36\text{ mm}$ angenommen werden.

„Eine Segmentosteotomie oder ‚two-piece maxilla‘ bietet den Vorteil, dass eine Operation eingespart werden kann. Sie ist jedoch nur bei geringeren transversalen Diskrepanzen indiziert²³ und es bestehen Probleme mit der Stabilität,²⁴ wobei bis zu 60 Prozent der erreichten Expansion wieder rezidiert.²⁵“

Im Oberkiefer waren die Expansionswerte in der SARPE Gruppe größer als in der DC-VILA Gruppe (Tabelle 1). In der SARPE Gruppe war die mittlere Expansion an den ersten Molaren am größten ($5,7 \pm 2,6\text{ mm}$). In der DC-VILA Gruppe war die mittlere Expansion an den zweiten Prämolaren am größten ($4,1 \pm 2,9\text{ mm}$). Es bestand ein statistisch signifikanter Unterschied zwischen der SARPE und der DC-CCLA Gruppe an P2 ($p < 0,05$), M1 ($p < 0,001$) und M2 ($p < 0,001$), nicht jedoch an den Eckzähnen ($p > 0,05$).

Im Unterkiefer zeigte sich eine nach posterior zunehmende Kompression des Zahnbogens in der DC-VILA Gruppe (Tab.1) mit den größten Werten an den zweiten Molaren ($-3,5 \pm 2,6\text{ mm}$), wohingegen in der SARPE Gruppe an den zweiten Molaren eine Expansion von $0,9 \pm 1,2\text{ mm}$ festgestellt werden konnte. Es bestand ein statistisch signifikanter Unterschied zwischen den

Abb. 5: Links individueller Expansionsbogen für den Oberkiefer mit 2 cm Expansion im Bereich der ersten Molaren; rechts individueller Kompressionsbogen für den Unterkiefer mit 1 cm Kompression.



SEE ZEIT

19./20. Mai 2023

Bodenseeforum
Konstanz

AssistentInnen- Programm

Betül Hanisch
Heike Möllenberg
Stephan Hassenpflug
Alexander Retzler
Richard Weik
Max Reiter

Unsere Referenten

Dr. Ortwin Babendererde
Dr. John Bennett
Prof. Robert Fuhrmann
Dr. Philipp Gebhardt
Dr. Simon Graf
Prof. Gero Kinzinger
Dr. Aladin Sabbagh

Die Vorträge werden in deutscher
Sprache gehalten — ausgenommen
der Vortrag von Dr. John Bennett.



Jetzt
anmelden.

www.forestadent.com

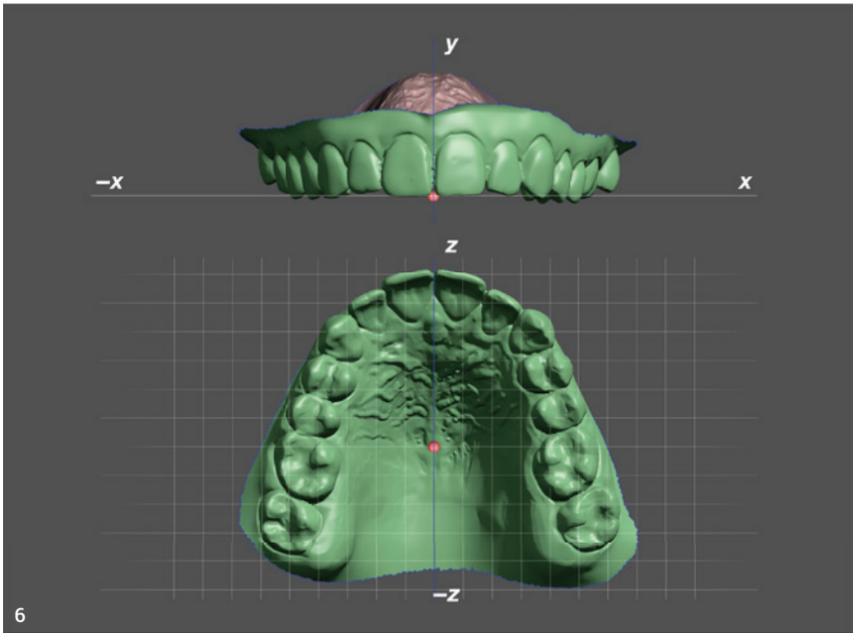


Abb. 6: Ausrichtung des Oberkiefers in der Software Meshmixer entlang der Okklusionsebene und der medianen Gaumennaht. x-Achse transversal, y-Achse vertikal, z-Achse sagittal.

Gruppen im Unterkiefer an M1 ($p < 0,001$) und M2 ($p < 0,001$), nicht jedoch an den Eckzähnen ($p > 0,05$) und an den zweiten Prämolaren ($p > 0,05$).

Die Gesamtkorrektur des Kreuzbisses war in beiden Gruppen an den ersten Molaren am größten (SARPE $5,8 \pm 2,4$ mm vs. DC-VILA $6,0 \pm 2,8$ mm); es gab keinen statistisch signifikanten Unterschied in der Gesamtkorrektur des Kreuzbisses zwischen den Gruppen an allen Messstellen ($p > 0,05$); auch die Maximalwerte der Gesamtkorrektur an P2 (9,1 vs. 9,3 mm), M1 (10,1 vs. 11,2 mm) und M2 (9,7 vs. 9,4 mm) waren in beiden Gruppen vergleichbar (Tab. 2).

Diskussion

Das Ziel dieser Studie war es, das Ausmaß der Kreuzbisskorrektur zwischen einer chirurgischen und einer nichtchirurgischen Gruppe zu vergleichen. Anhand der Ergebnisse dieser Studie konnte kein wesentlicher Unterschied in der Gesamtkorrektur des Kreuzbisses festgestellt

werden. Die chirurgische Gruppe zeigte eine größere Expansion im Oberkiefer, während in der nichtchirurgischen Gruppe ein signifikanter Anteil der transversalen Korrektur auf die Kompression des unteren Zahnbogens zurückzuführen war.

In der Literatur werden zahlreiche Behandlungsmöglichkeiten für den posterioren Kreuzbiss beschrieben, aber es gibt keine Studien zur therapeutischen Möglichkeit einer Kompression des unteren Zahnbogens. Eine kürzlich durchgeführte systematische Übersichtsarbeit ergab eine mittlere dentale Expansion an M1 von 7,0 mm unmittelbar nach SARPE.¹⁹ Eine mögliche Erklärung, dass die vorliegenden Werte mit 5,7 mm etwas kleiner waren, ist die Tatsache, dass die Messungen nicht direkt nach der chirurgischen Expansion durchgeführt wurden, sondern erst nach der Ausformung der Zahnbögen für die anschließende Umstellungsosteotomie. Dies steht im Einklang mit den Ergebnissen von Chamberland und Proffit,⁴⁰ die zum Zeitpunkt des zweiten chirurgischen Eingriffs eine mittlere Expansion an M1 von 6,6 mm feststellten.

Die vorliegenden Ergebnisse bestätigen die These, dass transversale Diskrepanzen von fünf Millimetern rein dentoalveolär korrigiert werden

nichtchirurgischen Gruppe in beiden Kiefern korrigiert wurde und nicht nur im Oberkiefer, wie in der SARPE Gruppe. Ein klinisches Beispiel einer transversalen dentoalveolären Kompensation ist in Abbildung 4 zusammengefasst. Einige Messwerte lagen innerhalb des Messfehlers, wobei die Messung der Transversalen mit manuell gesetzten Messpunkten an digitalen Modellen grundsätzlich als genau und zuverlässig angesehen werden kann.^{41,42}

Die vorliegende Studie weist jedoch mehrere Limitationen auf, die bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden müssen. Die Untersuchung konzentrierte sich ausschließlich auf das Ausmaß einer chirurgischen und dentoalveolären Kreuzbisskorrektur. Aufgrund des retrospektiven Designs der Studie wurden die chirurgischen Patienten von verschiedenen überweisenden Kieferorthopäden behandelt. Es ist daher davon auszugehen, dass unterschiedliche Bogenformen und -dimensionen verwendet wurden, die einen Einfluss auf das Ergebnis der transversalen Korrektur haben können. Außerdem wurde die Entscheidung, ob zahn- oder knochengetragene Apparaturen verwendet werden, von den Behandlern individuell getroffen, was zur Heterogenität der SARPE Gruppe bei-

„Anhand der Ergebnisse dieser Studie konnte kein wesentlicher Unterschied in der Gesamtkorrektur des Kreuzbisses festgestellt werden. Die chirurgische Gruppe zeigte eine größere Expansion im Oberkiefer, während in der nichtchirurgischen Gruppe ein signifikanter Anteil der transversalen Korrektur auf die Kompression des unteren Zahnbogens zurückzuführen war.“

können.^{26,27} Bei Betrachtung der maximal erreichbaren Gesamtkorrektur des Kreuzbisses fällt auf, dass in beiden Gruppen die Werte an P2 (9,1 vs. 9,3 mm), M1 (10,1 vs. 11,2 mm) und M2 (9,7 vs. 9,4 mm) vergleichbar waren (Tab. 2). Dies scheint überraschend, ist jedoch der Tatsache geschuldet, dass der Kreuzbiss in der

trägt. Ein weiterer Einfluss ist die selektive Positionierung der knochengetragenen Distraktoren durch die Chirurgen,⁴³ welche einen Einfluss auf das Expansionsmuster haben kann. Auch die Trennung der pterygomaxillären Verbindung,^{44,45} die in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie am Universitätsklinikum Münster Stan-

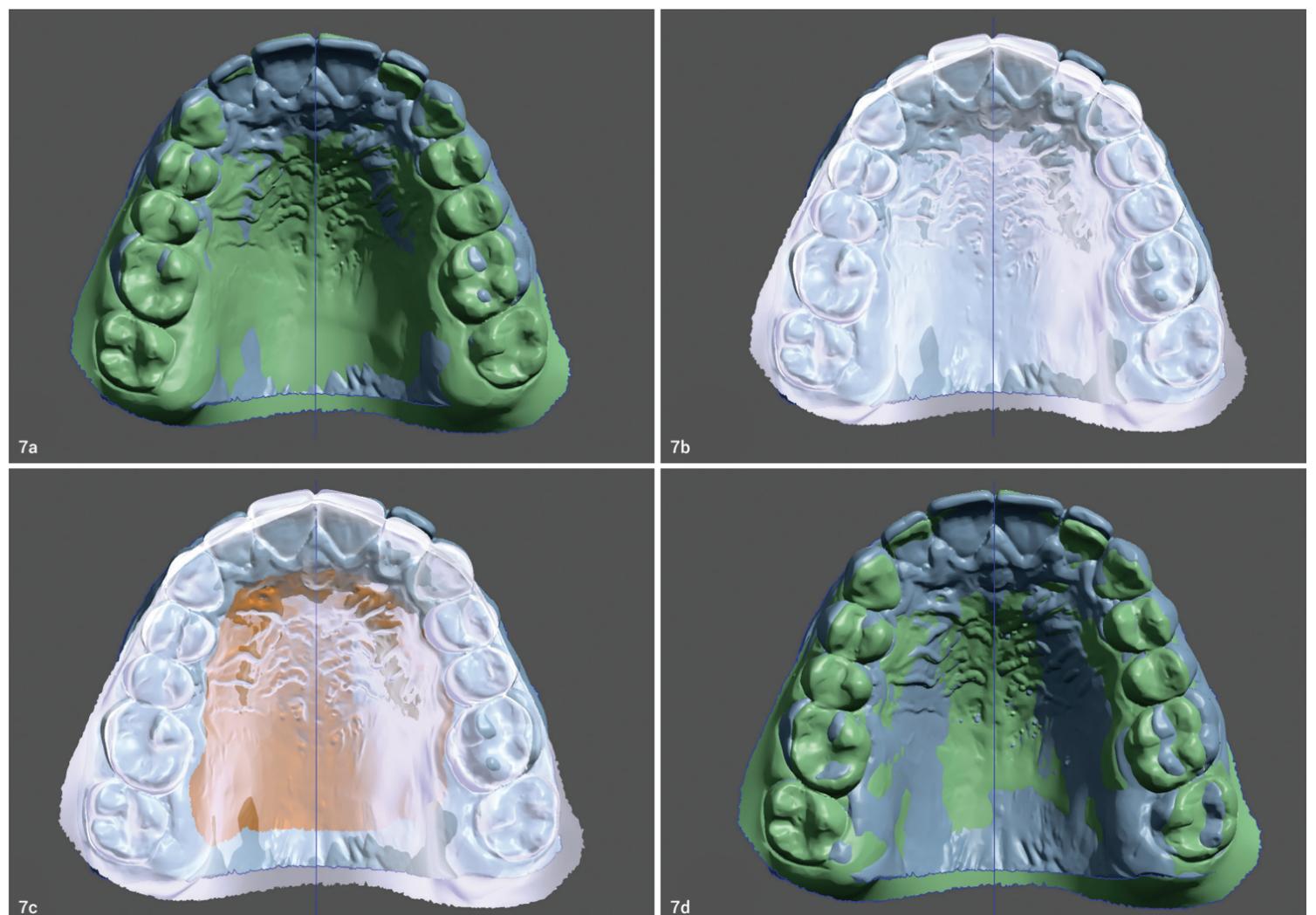
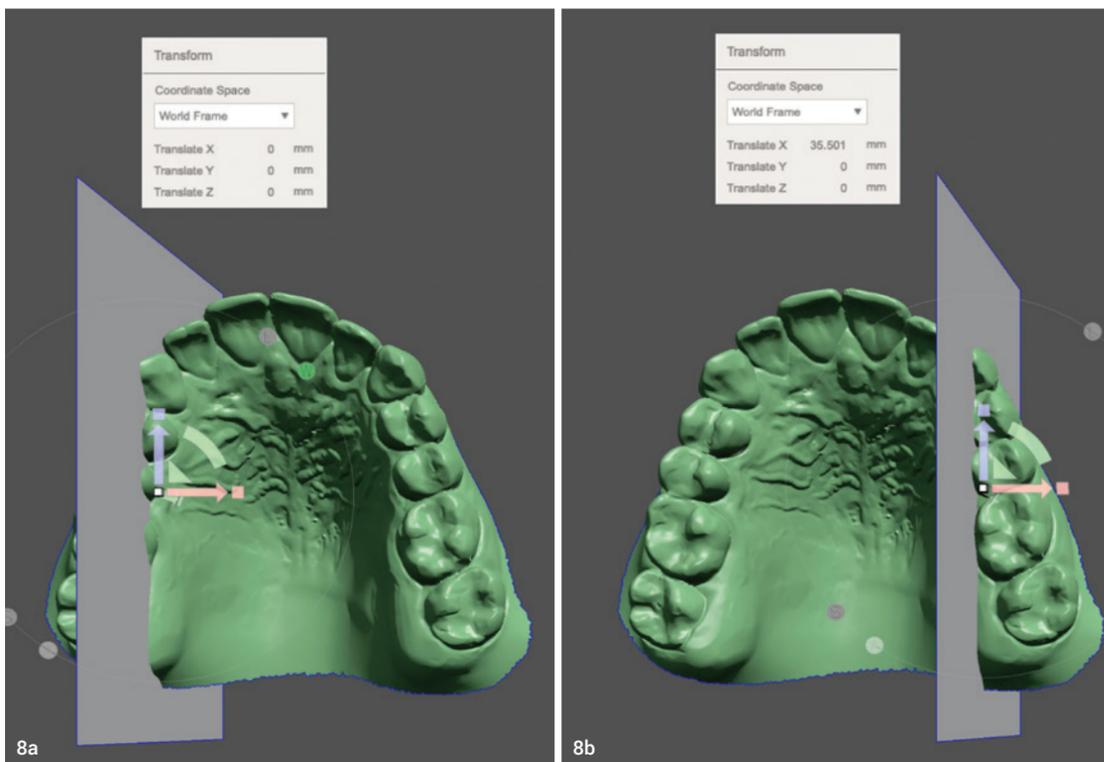


Abb. 7a–d: Überlagerung des Oberkiefers am Gaumen.



Schlussfolgerung

Mit chirurgisch unterstützter Gaumennahterweiterung oder transversaler dentoalveolärer Kompensation kann eine vergleichbare Gesamtkorrektur des Kreuzbisses erreicht werden. Die Kreuzbisskorrektur wird jedoch auf unterschiedlichem Weg erreicht. Die transversale dentoalveoläre Kompensation mit lingualen Apparaturen ist ein klinisch effektives Verfahren zur Kreuzbisskorrektur, wenn eine Konstriktion des unteren Zahnbogens vertretbar erscheint.

Abb. 8a und b: Beispiel einer transversalen Messung am oberen Eckzahn. Eine parallel zur Sagittalebene verlaufende Ebene wurde auf den Messpunkt am oberen rechten Eckzahn gesetzt (a). Diese Ebene wurde entlang der x-Achse zum entsprechenden Messpunkt am oberen linken Eckzahn verschoben (b). Der Abstand wurde als Translation angezeigt.

(Bilder: © Poliklinik für Kieferorthopädie, UKM)

Originalpublikation: Schmid JQ, Gerberding E, Hohoff A, Kleinheinz J, Stamm T, Middelberg C. Non-Surgical Transversal Dentoalveolar Compensation with Completely Customized Lingual Appliances versus Surgically Assisted Rapid Palatal Expansion in Adults – The Amount of Posterior Crossbite Correction. J Pers Med. 2022;12(11):1893.

dard ist, erschwert den Vergleich der Ergebnisse mit anderen Studien, in denen diese Trennung nicht vorgenommen¹⁶ oder eine vollständige Le-Fort I-Osteotomie mit Segmentierung des Oberkiefers verwendet wurde, der somit ein anderes Expansionsmuster zugrunde lie-

untersucht, entspräche jedoch aber tatsächlich eher der natürlichen Tendenz des unteren Zahnbogens, sich unretiniert im Laufe des Lebens/Agings ohnehin transversal weiter zu verkleinern.^{7,48} In der Vergangenheit wurde bereits die Hypothese aufgestellt, dass bei einem zu breiten unteren Zahnbogen die Korrektur einer transversalen Diskrepanz durch alleinige Expansion im Oberkiefer ein hohes Risiko des Misserfolgs birgt und die Behandlung daher beide Zahnbögen umfassen sollte.^{49,50} Es muss betont werden, dass nicht jeder Kreuzbiss seine einzige Ursache in einem zu schmalen Oberkiefer hat, sondern in einem zu breiten Unterkiefer bzw. einer Kombination. In diesen Fällen scheint eine Manipulation des unteren Zahnbogens vertretbar, solange die biologischen Grenzen eingehalten werden. Die Stabilität einer dentoalveolären transversalen Kompensation muss in weiteren Studien untersucht werden. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass auch eine chirurgische Gaumennahterweiterung mit zahlreichen Komplikationen assoziiert sein kann. Hierbei müssen unter anderem Blutungen, eine asymmetrische Expansion, parodontale Probleme oder postoperative Schmerzen genannt werden. In einer aktuellen systematischen Übersichtsarbeit wurde die Inzidenz von Komplikationen nach SARPE mit 22 Prozent angegeben¹⁸ und diese Werte scheinen zwischen den einzelnen Studien erheblich zu variieren.⁵² Außerdem kommt es bei der SARPE auch zu einem Kippen der Oberkieferhälften^{53,54} und einer dentalen Molarenexpansion und nicht nur zu einer reinen körperlichen Expansion des Oberkiefers.¹⁹ Obwohl die Patientenzufriedenheit mit SARPE hoch zu sein scheint⁵⁵ und sie als eine seit vielen Jahren etablierte Behandlungsmethode angesehen wird, kann es medizinisch sinnvoll sein, in Grenzfällen eine dentoalveoläre Kompensation in Betracht zu ziehen.

Trotz aller genannten Limitationen ist festzuhalten, dass durch dentoalveoläre Kompensation mittels vollständig individueller lingualer Apparaturen eine vergleichbare Gesamtkorrektur des Kreuzbisses erzielt werden konnte wie mit SARPE. Prospektive Studien sind notwendig, um offene Fragen zur Langzeitstabilität und zu möglichen Nebenwirkungen beider Behandlungsprotokolle zu klären.⁵⁶ Aufgrund der vielfach in der Literatur beschriebenen Aging-Prozesse mit Veränderungen in der Zahnbogenform^{7,51} scheint ein Konzept der lebenslangen Retention sowohl bei SARPE als auch bei DC-VILA gleichermaßen unumgänglich.



Dr. med. dent. Jonas Quirin Schmid
jonasquirin.schmid@ukmuenster.de
<https://www.ukm.de/kliniken/kieferorthopaedie>

ANZEIGE

ARTIKEL DES MONATS // MAI
ÄSTHETISCHE BÖGEN (NITI, SS)

JETZT ZUM SUPER-SPARPREIS!

dentalline.de

gen kann.⁴⁶ Diese Trennung scheint jedoch wichtig zu sein, um Komplikationen an der Schädelbasis zu vermeiden.⁴⁷ In der nichtchirurgischen Gruppe wurden individuelle Bögen³⁸ verwendet, die mithilfe eines Biegeroboters hergestellt wurden, um eine zusätzliche Expansion von 1, 2 oder 3 cm im Oberkiefer oder eine Kompression von 1 oder 2 cm im Unterkiefer zu erreichen. Diese Bögen kamen zum Einsatz, um die geplante transversale Veränderung des Set-ups vollständig umzusetzen, da gezeigt wurde, dass CAD/CAM-Lingualapparaturen die geplante Expansion am zweiten Molaren ohne diese Expansionsbögen nicht vollständig erreichen konnten.³² Das Ausmaß der zusätzlichen Expansion bzw. Kompression wurde individuell festgelegt, was als weitere Einschränkung dieser Untersuchung angesehen werden muss. Das Design dieser Studie lässt keine Rückschlüsse auf die Stabilität einer nichtchirurgischen Kreuzbisskorrektur zu. Eine Kompression der Bogenform im Unterkiefer ist wenig verbreitet und bisher nicht wissenschaftlich

ANZEIGE

ABZ-Factoring-Navigator für ivoris®

Optimieren Sie Ihre KFO-Factoring-Prozesse und verwalten Sie Ihre Finanzen einfach und effizient.

Der ABZ-Factoring-Navigator bietet Ihnen zahlreiche Funktionen zur Optimierung Ihrer KFO-Factoring-Prozesse:

- » Nahtlose Integration in die marktführende KFO-Software ivoris®
- » Direkter Zugriff auf die ABZ-Rechnungsübersicht
- » Schnelles und unkompliziertes Stornieren von Rechnungen
- » Einfache Möglichkeit zur Zahlungszielverlängerung für Ihre Patienten
- » Optimaler Überblick über aktuelle Ratenzahlungen

Vereinbaren Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch über den angegebenen Link und erfahren Sie mehr über die Vorteile des ABZ-Factoring-Navigators sowie die Optimierungsmöglichkeiten Ihrer Factoring-Prozesse.

Wir freuen uns auf Sie!

Die ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH (ABZ) ist ein Tochterunternehmen der DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH und bietet als Kompetenzzentrum KFO im Unternehmensverbund speziell für KFO-Praxen deutschlandweit exklusive Factoringleistungen und Teilzahlungsmöglichkeiten an.

die führende KFO-Software

Personalbindung in KFO-Praxen: Bieten Sie Raum für persönliche Gespräche

Ein Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.



Kompetente Mitarbeiter langfristig zu halten, ist in vielen KFO-Praxen eine große Herausforderung. Dabei zählt neben dem Team die persönliche Kommunikation zwischen Praxisinhaber und Mitarbeitern zu den meistgenannten Gründen, wieso qualifizierte Fachkräfte sich in einer KFO-Praxis wohlfühlen – oder sie verlassen. Mit welchen einfachen Mitteln Sie vertrauensvolle Einzelgespräche schaffen, die Ihren Mitarbeitern mehr Wertschätzung und Verständnis schenken und sie an Ihre KFO-Praxis binden, erfahren Sie in diesem Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Das Team muss zusammenpassen

Eine gute Stimmung im Team trägt entscheidend zur Personalbindung bei: Knirscht es hier, führt das schnell zu Unstimmigkeiten und Mitarbeiter fühlen sich nicht mehr wohl. Wenn wir über Personalbindung sprechen, müssen wir daher im ersten Schritt immer das Team als Ganzes betrachten. Fördern Sie das Wohlbefinden und die Zusammenarbeit im Team, indem Sie bereits im Bewerbungsprozess darauf achten, ob der Kandidat gut in das bestehende Team passt. Beispielsweise kann es schnell zu Problemen führen, wenn der Altersunterschied im Team sehr groß ist: Unterschiedliche Generationen arbeiten und kommunizieren unterschiedlich, wodurch es ihnen oftmals schwerfällt, Verständnis für die gegensätzlichen Methoden und Meinungen aufzubringen. Dies kann zu Auseinandersetzungen führen, die die Stimmung im Team negativ beeinflussen. Hilfreich ist es hier, mindestens einen Probearbeitstag in den Bewerbungsprozess zu integrieren: Einerseits erhält der Bewerber wertvolle Einblicke in die Praxiskultur und lernt seine potenziellen neuen Kollegen vorab kennen. Andererseits hat auch das bestehende Team die Möglichkeit, sich mit dem Bewerber vertraut zu machen. Bitten Sie Ihre Mitarbeiter im Anschluss offen um Feedback. So erkennen Sie es schnell, wenn die Stimmung nicht gut war.

Wolfgang Apel



Regelmäßige Team-Meetings

Passt das Team erst einmal grundlegend zusammen, fördern Team-Meetings eine reibungslose Zusammenarbeit – und auch wenn Sie noch an der idealen Teambesetzung feilen, dürfen Team-Meetings im Praxisalltag keinesfalls fehlen. Die Meetings sollten regelmäßig – idea-

erweise wöchentlich für eine halbe Stunde – stattfinden. Es ist zielführender, sich öfter kurz mit dem Team zu treffen, anstatt alle paar Wochen eine lange Sitzung einzuberufen. Das hat den Vorteil, dass im Praxisalltag entstehende Konflikte zeitnah gelöst werden, bevor sie sich zu einem größeren Problem entwickeln. Denn hat ein Mitarbeiter nicht die Möglichkeit, einen Konflikt zu thematisieren, beschäftigt er sich gedanklich eine lange Zeit damit: Dies führt dazu, dass das Problem für ihn immer größer und bedeutender wird. Die persönliche Motivation und Stimmung sinken, was sich schlimmsten-

falls auf die Atmosphäre im ganzen Team auswirken und weitere Komplikationen hervorrufen kann.

Neben Team-Meetings sind Teambuilding-Events und weitere gemeinsame Aktivitäten jenseits des klassischen „Wandertages“ als Betriebsausflug eine einfache Maßnahme, um das Wohlbefinden und den Zusammenhalt im gesamten

„Fördern Sie das Wohlbefinden und die Zusammenarbeit im Team, indem Sie bereits im Bewerbungsprozess darauf achten, ob der Kandidat gut in das bestehende Team passt.“

Team zu fördern. Wie wäre es zum Beispiel mit einem Tag zur professionellen Farb- und Stilberatung durch einen Stylisten? Oder einem ADAC-Fahrtraining? Oder wenn es etwas sportlicher sein darf: Ein Tag in der Kletterhalle zum Bouldern? Heutzutage gibt es zahlreiche Anbieter mit den unterschiedlichsten Programmen von Workshops bis hin zu Outdoor-Veranstaltungen. Ein Blick auf das vielfältige Angebot lohnt sich definitiv! Zudem können Sie viele Veranstaltungen auch ganz einfach selbst organisieren. Hierbei kann Ihnen eine Praxismanagerin unter die Arme greifen.

PRÄSENZVERANSTALTUNG



10. DEUTSCHES UND INTERNATIONALES ANWENDERTREFFEN

Für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en,
Weiterbildungsassistentinnen/-en
und Zahnmedizinische Fachangestellte

02.–03. Juni 2023 / Frankfurt am Main

Sprache: Deutsch mit englischer Simultanübersetzung



Freitag, 02. Juni 2023

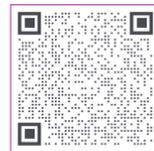
**Kurs für Zahnmedizinische Fachangestellte
mit wiV V-SL**

Get-together: Am Abend sind Sie und Ihr Team
herzlich zu unserem wiV Get-together eingeladen!

Samstag, 03. Juni 2023

**wiV Anwendertreffen
mit Zertifizierung für wiV V-SL**

Mit Zertifizierung für
wiV V-SL

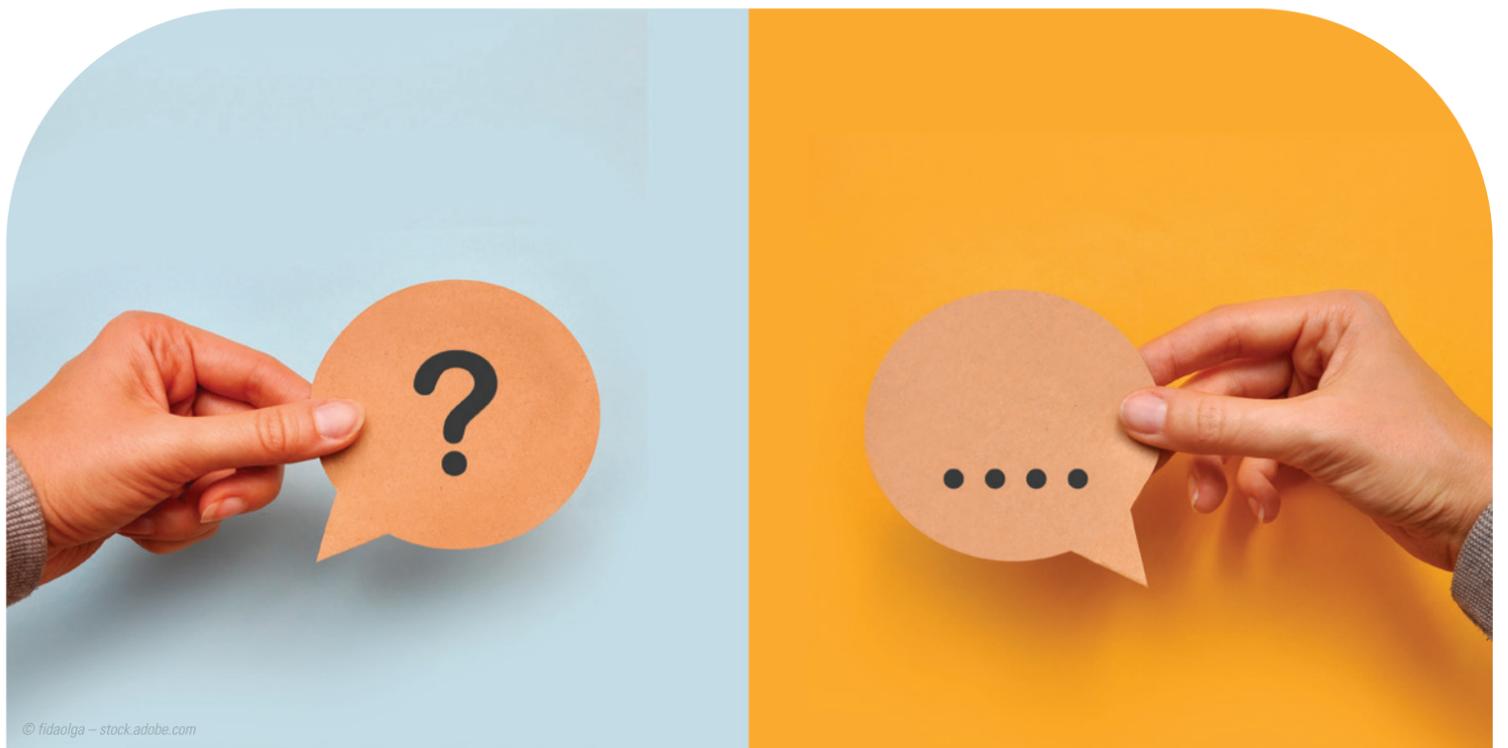


Jetzt online anmelden

www.lingualsystems.de/courses

move to **wiV**

„Optimalerweise führen Sie vier individuelle Mitarbeitergespräche pro Jahr. Diese bestehen aus einem großen Jahresgespräch am Ende des Jahres, für das Sie circa eine Stunde einplanen sollten.“



Zeit für individuelle Sorgen

Damit Ihre Mitarbeiter sich bei Ihnen wohl- und Ihrer Praxis verbunden fühlen, reichen Team-Meeting und Events nicht aus: Die persönliche Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern ist ein entscheidender Faktor bei der Personalbindung. Jeder Mitarbeiter hat ganz indivi-

duelle Sorgen und Nöte, die sie vielleicht nicht in einem Team-Meeting ansprechen wollen. Geben Sie Ihnen daher regelmäßig die Möglichkeit, allein mit Ihnen zu sprechen: In einem vertrauensvollen Gespräch können Mitarbeiter ihre persönlichen Anliegen besser thematisieren und mit Ihnen gemeinsam eine Lösung finden. Dadurch fühlen sie sich gehört, verstanden und geschätzt.

Erfahrungsgemäß ist es dabei die größte Herausforderung für Ärzte und Praxisinhaber, Zeit für diese Einzelgespräche einzuräumen: Ihr voller Terminplan macht es Ihnen sicherlich oft schwer, kurzfristige Termine wahrzunehmen. Auch wenn es natürlich nicht mit Absicht passiert, wird der Wunsch nach einem persönlichen Gespräch so schnell verschoben oder sogar vergessen. Das ist für die Personalbindung fatal.

Stellen Sie sich einmal folgendes Szenario vor: Ihren Mitarbeiter bedrückt etwas und er bittet Sie um ein persönliches Gespräch. Da Sie gerade wenig Zeit haben, bieten Sie ihm einen Termin in der kommenden Woche an. Ist die Woche vergangen, stecken Sie gerade mitten im Alltagsstress und verschieben den Termin noch einmal – oder er gerät ganz in Vergessenheit. Vielleicht wird Ihr Mitarbeiter Sie einmal an das Gespräch erinnern, doch nach einer Weile wird er es aufgeben. Für ihn ist das Thema damit aber nicht erledigt. Stattdessen führt es schnell zu Frustration und der Mitarbeiter entfernt sich innerlich von Ihnen und Ihrer Praxis. Ebenso ungünstig ist es, wenn das gewünschte persönliche Gespräch nur gehetzt zwischen Tür und Angel stattfindet. Fühlen Ihre Mitarbeiter sich nicht gehört und mit ihren Problemen nicht ernst genommen, zerstört das nach und nach das Vertrauen zwischen Ihnen und Ihrem Team.

Feste Zeiten einplanen

Selbstverständlich können Sie nicht wissen, wann Ihre Mitarbeiter das Bedürfnis haben, mit Ihnen zu sprechen. Eine einfache Lösung ist es daher, feste Zeiten für die Gespräche einzuplanen: Optimalerweise führen Sie vier individuelle Mitarbeitergespräche pro Jahr. Diese bestehen aus einem großen Jahresgespräch am Ende des Jahres, für das Sie circa eine Stunde einplanen sollten. Neben dem Austausch mit Ihrem Mitarbeiter sind die Mitarbeiterbeurteilung und das Besprechen der persönlichen Ziele Ihres Mitarbeiters für das vergangene sowie das kommende Jahr zentrale Punkte des Jahresgesprächs.

Planen Sie zusätzlich ein Halbjahresgespräch und zwei kürzere, informellere Vierteljahresgespräche ein. Bei diesen Vierteljahresgesprächen geht es primär darum, Ihren Mitarbeitern genau diese planbare Chance auf ein Gespräch mit Ihnen zu bieten. Sorgen Sie dabei für eine entspannte Atmosphäre und fragen Sie Ihre Mitarbeiter ganz offen, wie es im Alltag läuft und wie es mit den persönlichen Zielen vorangeht. Sprechen Sie zudem über Konflikte aus der Vergangenheit, um sicherzustellen, wie es zu der Situation kam und dass sie rückblickend für alle Beteiligten gelöst ist. So stellen Sie sicher, dass die Konflikte die künftige Zusammenarbeit nicht belasten.

Praxismanager als Unterstützung

Ihr Terminkalender ist zu voll und regelmäßige Einzelgespräche sind für Sie einfach nicht umsetzbar? Kein Grund zur Sorge! Ein Praxismanager, besser: Assistenz des Praxisinhabers, kann Sie als Bindeglied zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern unterstützen: Er kümmert sich um die persönlichen Anliegen der einzelnen Mitarbeiter und übernimmt die besagten Einzelgespräche. Darüber hinaus kann er auch die Team-Events organisieren und viele weitere Aufgaben in der Praxis für Sie übernehmen. So entlastet er Sie nicht nur im Alltag, sondern sorgt für ein harmonisches Miteinander und eine Wohlfühlatmosphäre im ganzen Team.



Wolfgang Apel
w.apel@medikom.org
www.medicom.org

ANZEIGE

**Möge Dein Kaffee
heute stark sein.
Du hast es Dir
verdient!**

Jetzt gratis Tasse
und Infopaket zur
goDentis-Partnerschaft
sichern



DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

K·Z·S KINDER - ZAHN - SPANGE KONGRESS

Back to the roots: „die MUSKELN“

am 06.05.2023



Back to the roots: „die MUSKELN“ am 06.05.2023

| | | |
|---------------|---|---------------------------------------|
| 09:30 | Eröffnung des Kongresses durch Dr. Gundi Mindermann | Dr. Gundi Mindermann |
| 09:45 | Einführung in das Kongressthema "Back to the roots: die Muskeln" | Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner |
| 10:00 – 10:45 | "Die Muskeln des stomatognathen Systems" | Prof. Dr. Ralf Randlanski |
| 10:45 – 11:30 | "Die Bedeutung der Aufrichtung für die Entwicklung des orofazialen Systems" | Prof. Dr. Wibke Bein-Wierzbinski |
| 11:30 – 12:00 | Kaffeepause | |
| 12:00 – 12:45 | "Gesamtkörperstatik und das orofaziale System. Ansätze aus der Feldenkrais Therapie" | Oliver Finck, Physiotherapeut |
| 12:45 – 13:00 | Diskussion mit allen Referenten des Vormittags | |
| 13:00 – 14:00 | Mittagspause | |
| 14:00 – 14:45 | "Myofunktionelle Therapie aus logopädischer Sicht" | Dr. Susanne Codoni |
| 14:45 – 15:30 | "Myofunktionelle Therapie als Teil der kieferorthopädischen Frühbehandlung" | Dr. Andrea Freudenberg |
| 15:30 – 16:00 | Kaffeepause | |
| 16:00 – 16:45 | „Das interaktive Funktionslogensystem“ | Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner |
| 16:45– 17:15 | Diskussion mit allen Referenten des Kongresses | |



Zur Anmeldung

6. Mai 2023



Rhein in Flammen®
Das Original

Abb. 1: Renfert präsentiert den SIMPLEX 3D-Filament-Drucker. **Abb. 2:** Viel Interesse weckte der 3D-Drucker UNIZ NBEE – SCHEU Edition von der SCHEU GROUP.



„Zwei Trends, von denen auch die KFO-Welt profitiert, waren deutlich erkennbar: der digitale Workflow und eine verbesserte Nachhaltigkeit.“

Digitaler und Nachhaltiger

← Seite 1

Die speziell für den dentalen Bereich entwickelte Slicer-Software gewährleistet dabei eine gesundheitlich unbedenkliche Herstellung. Mit seiner hohen Maßhaltigkeit sorgt der SIMPLEX für konstante und reproduzierbare Ergebnisse, die keine Nachbearbeitung benötigen.

Der 3D-Drucker UNIZ NBEE – SCHEU Edition von der SCHEU GROUP fand bei den Besuchern ebenfalls großen Anklang. Der Drucker bietet eine wirtschaftliche Produktionslösung für Modelle, Direct Aligner und Schienen, die durch die Verwendung von IMPRIMO® Harzen noch schneller hergestellt werden können. Die passende Slicing- und Nesting-Software sowie eine abgestimmte Post-Processing-Lösung sind bereits enthalten. Der 3D-Drucker ist schnell, produktiv und kann in ca. zehn Minuten sechs Zahnkranzmodelle in horizontaler Anordnung drucken.

Neben den 3D-Druckern beeindruckten auch die Entwicklungen der Intraoralscanner. Align Technology überzeugte mit dem iTero Element™ 5D Intraoralscanner, einem hybriden Bildgebungssystem, das gleichzeitig 3D-, intraorale Farb- und NIRI-Bilder aufzeichnet. Mit der iTero™

TimeLapse Technologie können diagnostische, restaurative oder kieferorthopädische Vergleiche visuell dargestellt werden. Zusätzlich hat Align Technology den Invisalign® Ergebnissimulator entwickelt, der die Motivation der Patienten aufrecht hält und eine gute Nachverfolgung der Behandlungen ermöglicht.

Der Messestand von 3M hielt noch weitere beeindruckende Neuheiten bereit, darunter das Impregum Super Quick Abformmaterial. Es ist ein wahrer Alleskönner, der die Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit eines Polyethers mit der schnellen Abbindezeit eines A-Silikons ver-

ten, insbesondere bei weniger komplexen Fällen, mit einer Abbindezeit von nur zwei Minuten. Durch den verbesserten, erfrischenden Minzgeschmack wird die Abformung auch für den Patienten angeneh-

Schau nach der Überwindung der Coronapandemie ihre Bedeutung als führende Messe für die Dentalbranche nicht verloren hat. Ganz im Gegenteil, die vergangenen Messtage beweisen, dass die IDS

„Neben den faszinierenden Neuheiten boten zahlreiche Stände interessante Vorträge, die das Fachpublikum begeisterten.“

mer. Zudem ist es kompatibel mit allen aktuellen Scannern und erleichtert somit die Zusammenarbeit mit dem Labor.

Neben den faszinierenden Neuheiten boten zahlreiche Stände interessante Vorträge, die das Fachpublikum begeisterten. Besonders einladend war die Straumann Lounge, wo Besucher in entspannter Atmosphäre bei einem Kaffee oder erfrischenden Getränk die Chance hatten, sich über ihre Messeindrücke auszutauschen oder gebannt den inspirierenden Vorträgen zu lauschen, wie zum Beispiel dem von Dr. Daniel C. Neves, der über die fortschrittlichen Behandlungsmöglichkeiten von komplexen und jugendlichen Fällen mit ClearCorrect sprach.

Abschließend lässt sich sagen, dass die Internationale Dental-

eine unverzichtbare Plattform für den Wissenstransfer und den Austausch zwischen den Akteuren der Dentalbranche ist. Die vollen Messehallen zeugen von der Begeisterung und Zufriedenheit der Besucher, die ein pandemiefreies Messerlebnis genießen konnten. Die Aussteller haben ihre innovativen Produkte und Lösungen in einem inspirierenden Umfeld präsentiert und durch Fachvorträge und Workshops wertvolles Wissen vermittelt. Die IDS 2023 hat gezeigt, dass persönliche Kontakte und der fachliche Austausch nach wie vor von unschätzbarem Wert sind und auch in Zeiten der Digitalisierung unverzichtbar bleiben.

Redaktion

l.heinemann@oemus-media.de
www.oemus.com

Abb. 3: Auf dem inaktiven Messestand von Align Technology konnten die Messebesucher die neusten Innovationen einschließlich der ganzen Palette der iTero Element™ Plus Serie sowie des neuen iTero exocad Connector™ entdecken. **Abb. 4:** Christina Offenberg präsentierte das Impregum Super Quick Abformmaterial von 3M. **Abb. 5:** Dr. Daniel C. Neves sprach in der Straumann Lounge über Behandlungsmöglichkeiten von komplexen Fällen mit ClearCorrect.

(Fotos: © OEMUS MEDIA AG)

ANZEIGE

eint. Damit gehören tief liegende Präparationsränder und Feuchtigkeit im Arbeitsumfeld der Vergangenheit an. Das neue Super Quick ermöglicht ein effizienteres Arbei-



Von Dubai bis Grassau

Ormco unterstreicht seine Exzellenz in der Kieferorthopädie – ob im Envista-Verbund oder „Spark pur“.

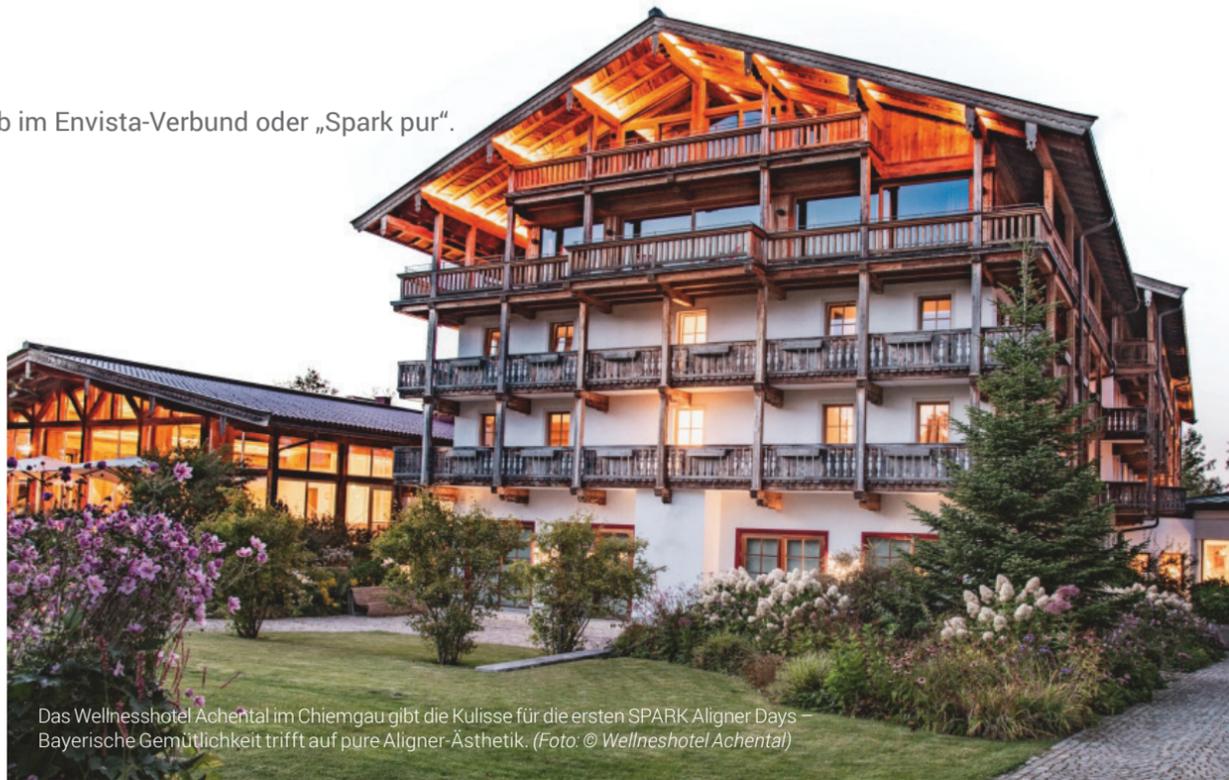
Gemäß dem Slogan „Your Practice. Our Priority.“ stellt sich Ormco an die Seite seiner Kunden und bietet für die kommenden Monate ein fantastisches Fortbildungsprogramm: Lernen von den Besten ihres Faches, neue Perspektiven finden, innovative Behandlungsansätze diskutieren ... All das und vieles mehr können Ormco-Kunden und weitere Interessierte in Kürze erleben – erst in Dubai, später in Grassau. Bereits am 11. Mai lädt das Dentalunternehmen – gemeinsam mit über 30 weiteren Envista-Schwesterunternehmen – zum 2. Europäischen Envista Summit 2023 nach Dubai. Moment – das europäische Envista Summit in Dubai? Ja, Sie lesen richtig – und dies ist nur einer der Punkte, die dieses Event zu einem so besonderen Erlebnis ma-

chen. Im ORTHO-Track erleben Sie drei Tage Fortbildung auf höchstem Niveau – und somit schließt sich der Kreis zum Emirat der Superlative. Große Namen finden sich auf der Agenda, darunter Dr. Matias Anghileri, Dr. Andre El Zoghbi, Dr. Gabriele Gündel, Dr. Claudia Pinter – sowohl in Dubai als auch in Grassau dabei sein. (Foto: © Thomas Ecke)

chen. Im ORTHO-Track erleben Sie drei Tage Fortbildung auf höchstem Niveau – und somit schließt sich der Kreis zum Emirat der Superlative. Große Namen finden sich auf der Agenda, darunter Dr. Matias Anghileri, Dr. Andre El Zoghbi, Dr. Gabriele Gündel, Dr. Claudia Pinter – sowohl in Dubai als auch in Grassau dabei sein. (Foto: © Thomas Ecke)

chen. Im ORTHO-Track erleben Sie drei Tage Fortbildung auf höchstem Niveau – und somit schließt sich der Kreis zum Emirat der Superlative. Große Namen finden sich auf der Agenda, darunter Dr. Matias Anghileri, Dr. Andre El Zoghbi, Dr. Gabriele Gündel, Dr. Claudia Pinter – sowohl in Dubai als auch in Grassau dabei sein. (Foto: © Thomas Ecke)

chen. Im ORTHO-Track erleben Sie drei Tage Fortbildung auf höchstem Niveau – und somit schließt sich der Kreis zum Emirat der Superlative. Große Namen finden sich auf der Agenda, darunter Dr. Matias Anghileri, Dr. Andre El Zoghbi, Dr. Gabriele Gündel, Dr. Claudia Pinter – sowohl in Dubai als auch in Grassau dabei sein. (Foto: © Thomas Ecke)



Das Wellnesshotel Achenal im Chiemgau gibt die Kulisse für die ersten SPARK Aligner Days – Bayerische Gemütlichkeit trifft auf pure Aligner-Ästhetik. (Foto: © Wellnesshotel Achenal)

Behandlungsplanung diskutieren sowie die Vorteile für Patienten mit Funktionsstörung bei Alignerbehandlungen herausstellen. Spannung verspricht sein Ansatz, die Akzeptanz und Mitarbeit der Patienten durch Visualisierung der vorhandenen Störfelder zu erhöhen. Den Schlusspunkt wird Matthias Peper mit dem Spark Approver Update setzen. Der Referent wird tiefe Einblicke in die Spark-Software geben, einen „Step by Step Spark Approver Planning®-Guide“ für die Kollegen erarbeiten und für eine bessere Kommunikation mit dem Techniker sorgen, in dem er „Schlüsselbegriffe“ definiert. Dies verspricht weniger Turnaround,

mehr Effizienz – und für alle Beteiligten mehr Zufriedenheit. Zufriedenheit und Entspannung, das wiederum verspricht das gesamte Wochenende in Grassau. Blocken Sie sich am besten ein paar Tage mehr im Kalender und genießen Sie das bayerische Chiemgau. Auch hier sollten Sie sich mit einer Buchung nicht mehr viel Zeit lassen – auch hier sind die Plätze begrenzt, und auch hier dürfte der Andrang groß sein.

Ormco Europe B.V.
ormco@dent-event.com
www.ormco.de

Envista Summit 2023

11. – 13. Mai 2023, Dubai



Infos & Anmeldung

Spark Aligner Days 2023

14. und 15. Juli 2023, Das Achenal, Grassau im Chiemgau



Infos & Anmeldung

ANZEIGE

SEMINARE FÜR DAS PRAXISTEAM

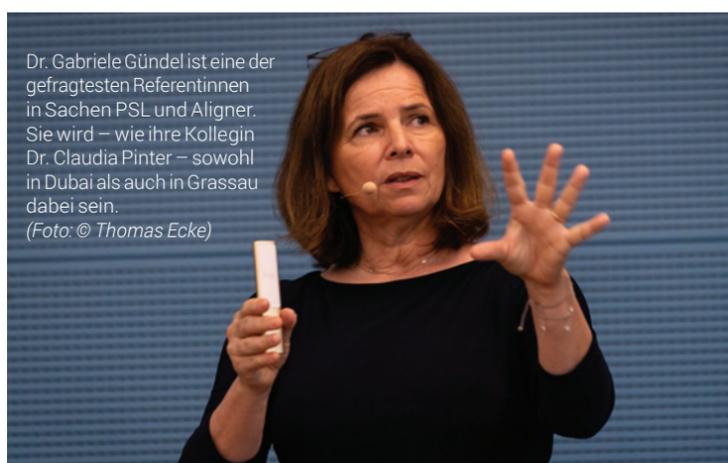
UPDATE

QM | DOKUMENTATION | HYGIENE

2023
Mainz · Warnemünde · Leipzig ·
Konstanz · Hamburg · Essen · München ·
Wiesbaden · Baden-Baden



www.praxisteam-kurse.de



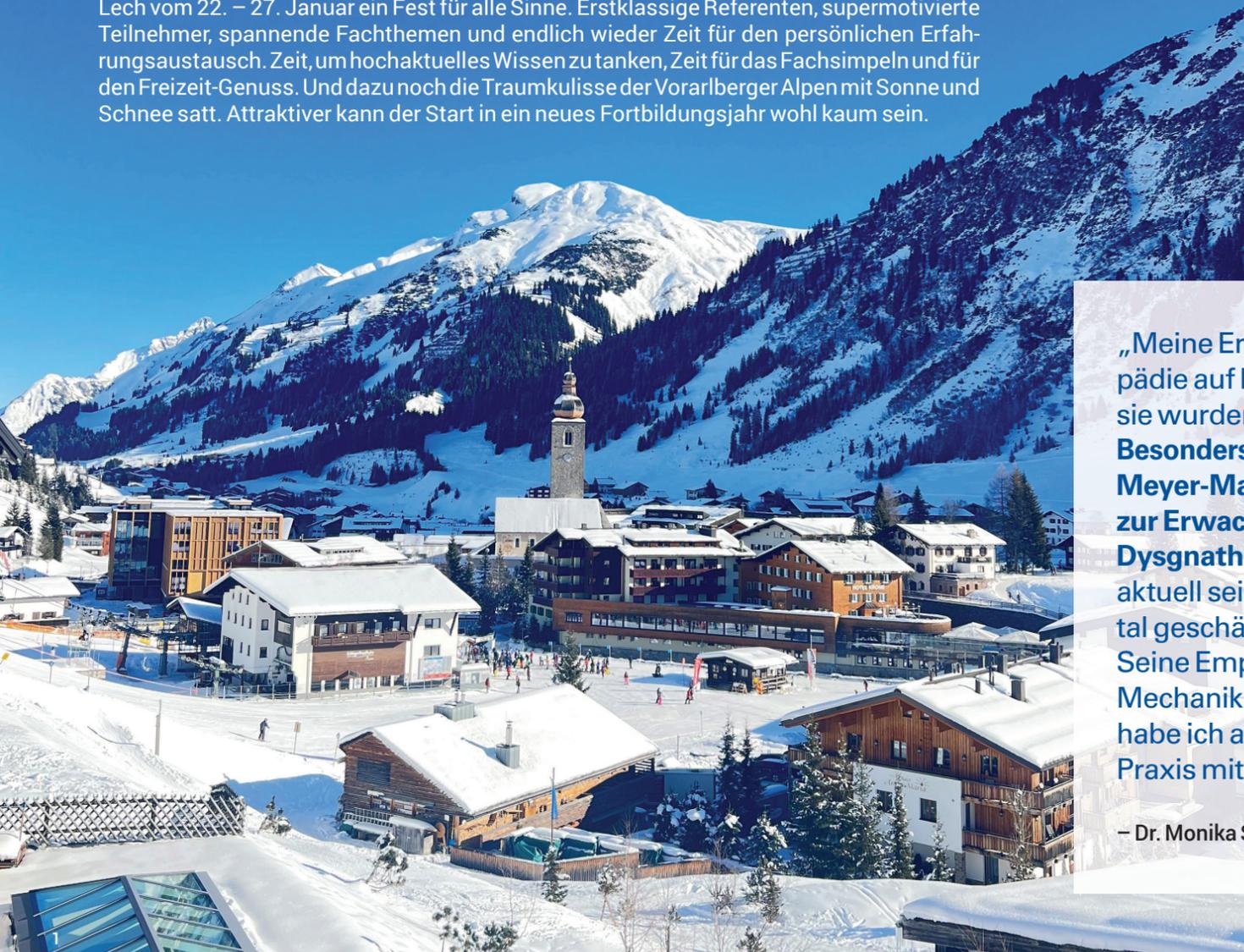
Dr. Gabriele Gündel ist eine der gefragtesten Referentinnen in Sachen PSL und Aligner. Sie wird – wie ihre Kollegin Dr. Claudia Pinter – sowohl in Dubai als auch in Grassau dabei sein. (Foto: © Thomas Ecke)



Kieferorthopädie auf Passhöhe

Das 46. KFO-Symposium der Haranni Academie war ein perfekter Mix aus Praxisrelevanz und Wissenschaft.

Nach zwei Jahren Corona-Pause war das 46. KFO-Symposium der Haranni Academie in Lech vom 22. – 27. Januar ein Fest für alle Sinne. Erstklassige Referenten, supermotivierte Teilnehmer, spannende Fachthemen und endlich wieder Zeit für den persönlichen Erfahrungsaustausch. Zeit, um hochaktuelles Wissen zu tanken, Zeit für das Fachsimpeln und für den Freizeit-Genuss. Und dazu noch die Traumkulisse der Vorarlberger Alpen mit Sonne und Schnee satt. Attraktiver kann der Start in ein neues Fortbildungsjahr wohl kaum sein.



„Meine Erwartungen an die ‚Kieferorthopädie auf Passhöhe‘ in Lech waren hoch – sie wurden bei Weitem übertroffen. Besonders beeindruckt hat mich Professor Meyer-Marcotty mit seinen Vorträgen zur Erwachsenentherapie und zur Dysgnathie-therapie. Praxisnah und hochaktuell seine Ausführungen zum parodontal geschädigten Erwachsenenengebiss. Seine Empfehlungen zur Burstone-Mechanik mit skelettaler Verankerung habe ich als wichtige Anregung für meine Praxis mit nach Hause genommen.“

– Dr. Monika Schüller, Grafing –

Abb. 1: Lech am Arlberg. **Abb. 2:** Prof. Dr. Ingrid Rudzki (Mitte) mit Dr. Kathrin Paeske-Hinz (links) und Dr. Petra Hinz. **Abb. 3:** Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty. **Abb. 4:** Das Omeshorn – der wohl markanteste und berühmteste Berg im gesamten Lech-Gebiet. (Fotos: © Dr. Kathrin Paeske-Hinz, Dr. Petra Hinz)

Save the date

47. KFO-Symposium vom 28.1. bis 2.2.2024

Nach dem Wintersymposium 2023 ist vor dem Wintersymposium 2024. Die Vorbereitungen laufen und die Referenten sind geplant – geballte Fachkompetenz, die Lust auf „Kieferorthopädie auf Passhöhe“ macht: Prof. Dr. Bernd Koos, Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty, Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki, Priv.-Doz. Dr. Christoph Reichert und Prof. Dr. Benedict Wilmes.

Begrenzte Teilnehmerzahl – Frühbuchung lohnt sich doppelt – auch für den Hüttenabend:

„Early-Bird-Rabatt“ bei Buchung bis 30.7.2023 für nur 1.350 Euro, ab dann 1.590 Euro.

Bereits im Vorfeld des diesjährigen KFO-Symposiums der Haranni Academie hatte Keynote-Speaker Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty von der Universität Göttingen das Besondere der Fortbildungswoche in Lech unterstrichen: „Gerade die persönlichen intensiven Gespräche sowie Diskussionen und den Austausch von eigenen praktischen Erfahrungen sehe ich als unschlagbaren Vorteil eines Symposiums, wo wir alle etwas mehr Zeit und Ruhe haben.“

Mit entsprechender Vorfreude konnten Dr. Kathrin Paeske-Hinz und Dr. Petra Hinz die teilnehmenden Kollegen sowie die Referenten der sechstägigen Fortbildung im Namen der Haranni Academie begrüßen: „Es war ein unglaublich aufregendes Gefühl, nach der Zwangspause die 46. KFO in Lech zu eröffnen“, so die beiden Kieferorthopädinnen.

Die Teilnehmer des traditionsreichen KFO-Symposiums – zu zwei Dritteln Fachzahnärzte für Kieferorthopädie und ein Drittel Zahnärzte mit dem Tätigkeitsschwerpunkt KFO – erlebten in Lech ein wahres Feuerwerk an hochaktuellen Themen: Angefangen beim digitalen Workflow und den rechtlichen Perspektiven in der KFO, über die interdisziplinäre Zusammenarbeit und die NonEx-/Ex-Therapien bis hin zu den Besonderheiten der Erwachsenenbehandlung und zu modernen Therapiekonzepten reichte das breite Spektrum der täglich angebotenen Fortbildungen – gestaltet von anerkannten Referenten und Spezialisten ihrer Fachdisziplin.

Dipl.-Ing. Mag. Christian Url beschäftigt sich vor allem mit der Behandlungssimulation und da-

rauf basierenden digitalen Konstruktionen und der Herstellung von KFO-Apparaturen. Der Einzug von 3D-Bildgebung und funktionsstarker Planungssoftware ermögliche heute prinzipiell jeder Praxis die visuelle 3D-Therapiezielsimulation und Herstellung individueller Behandlungsapparaturen, so der Referent. Dabei sei die Personalentwicklung allerdings noch wichtiger als die Entscheidung für das eine oder andere konkrete Werkzeug. Die Empfehlung des Experten: „Personalentwicklung muss von Anfang an mitgedacht und aktiv betrieben werden.“ Die Anwendung von Intraoralscannern und der Um-

„Die Teilnehmer des traditionsreichen KFO-Symposiums – zu zwei Dritteln Fachzahnärzte für Kieferorthopädie und ein Drittel Zahnärzte mit dem Tätigkeitsschwerpunkt KFO – erlebten in Lech ein wahres Feuerwerk an hochaktuellen Themen.“

gang mit digitalen Datensätzen gehöre heute zum Grundwissen für alle im Praxisteam. „Einzelne Teammitglieder werden zu Spezialisten einer Teilaufgabe und für diesen Bereich verantwortlich sein.“ Deshalb müsse auch auf gute Dokumentation und personelle Redundanz geach-

tet werden, um bei Änderungen in der Besetzung nicht handlungsunfähig zu werden, betonte Christian Url.

Die Rechtsanwälte Michael Zach und Rüdiger Gendigk widmeten sich in ihrem Vortrag sowohl der Dokumentationspflicht in der KFO und damit auch der Pflicht zur Patientenaufklärung sowie der aktuellen Thematik „Dental-Monitoring“. Sie unterstrichen, dass nach der initialen zahnärztlichen Befunderhebung die Verlaufsbeobachtung und -steuerung durch den Zahnarzt per spezielle Monitoring-Software und anhand von patientengefertigten Foto- und -Videodateien „aus der Ferne“ erfolgen. Da Zahnbewegungen, Kariesentwicklung und Veränderungen des Zahnhalteapparates erfasst würden, sei Dental-Monitoring mehr als nur bloßes Remote-Monitoring. Die Verlaufsbewertung sei dann auch die

Basis der weiteren Therapieentscheidungen, betonten die Anwälte. Sie rundeten ihren Vortrag mit Empfehlungen zur Mehrkostenvereinbarung und zu Abrechnungspositionen ab. Ein Service, der von den Teilnehmenden ausdrücklich begrüßt wurde.

Prof. Dr. Dr. Collin Jacobs, Direktor der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universität Jena, überzeugte mit seinem Vortrag nicht nur als praxiserfahrener Kollege, sondern auch mit einem Thema, das in der Erwachsenen-KFO immer wichtiger wird: Der Einfluss von Medikamenten und speziell die Einnahme von Bisphosphonat bei Zahnbewegungen. Seine „Take-Home-Empfehlungen“:



- Der erwachsene Patient bringt eine differenzierte Allgemeingesundheit und mögliche Medikamenteneinnahme mit, die Auswirkungen auf die orthodontische Zahnbewegung haben können.
- Die einzelnen Aspekte müssen bei der Planung und Behandlung berücksichtigt und mit dem Patienten ausführlich besprochen werden.
- Kontraindikationen entstehen durch die Kombination verschiedener Faktoren.

Die emeritierte ordentliche Professorin für Kieferorthopädie an der Ludwig-Maximilians-Universität München und praktizierende Fachzahnärztin Ingrid Rudzki gehörte zu den absoluten Highlights des Lech-Symposiums. Die Zusammenarbeit mit DENTAURUM ermöglichte es Professor Rudzki, in einem faszinierenden Vortrag die „Gretchenfrage“ der kieferorthopädischen NonEx- oder Ex-Therapie ebenso konsequent wie überzeugend zu beantworten: Mit einer beeindruckenden Präsentation dokumentierte die erfahrene KFO-Fachzahnärztin eigene Patientenfälle, deren



pädie der Universitätsmedizin Göttingen und Keynote-Speaker in Lech, setzte seine Schwerpunkte auf die Behandlung der „Best-Ager“-Patienten mit ausgeprägten Zahnfehlstellungen aufgrund von parodontalen Grunderkrankungen sowie auf die interdisziplinäre Dysgnathie- und der linear ansteigenden interdisziplinären Patientenfälle hob er die besonderen Aspekte der Mundhygiene bzw. der KFO-Früherkennung und der Parodontitis für das Praxisteam hervor. Er unterstrich: „Ebenso müssen wir uns vergegenwärtigen, dass auch die ‚schickssten‘ und ‚neuesten‘ Apparaturen und ‚digitalsten‘ Lösungen begrenzt werden durch die ‚einfache‘ Biologie, die wir seit Jahrzehnten behandeln. Dies bedeutet, dass biomechanische Grundkenntnisse im Hinblick auf die gewebespezifische Mechanotransduktion dem gesamten Team bekannt sein sollten.“

Resümee der Teilnehmenden: Eine in jeder Beziehung erfolgreiche Fortbildungswoche. Sie hat sich gelohnt und nicht nur Lust auf mehr gemacht, sondern durch den kollegialen Gedankenaustausch auch besonderen Spaß.

aller Teilnehmenden bei der hervorragenden Referentin und den Referenten sowie bei DENTAURUM für die freundliche Unterstützung

„Die Rechtsanwälte Michael Zach und Rüdiger Gendigk widmeten sich in ihrem Vortrag sowohl der Dokumentationspflicht in der KFO und damit auch der Pflicht zur Patientenaufklärung sowie der aktuellen Thematik Dental-Monitoring.“

und freuen uns schon jetzt auf das 47. KFO-Symposium und ein Wiedersehen zur Kieferorthopädie auf Passhöhe in Lech!“

Haranni Akademie für Heilberufe GmbH
 info@haranni-academie.de
 www.haranni-academie.de

Behandlungserfolge sie durch eine teilweise rund 40 Jahre andauernde Langzeitkontrolle nachwies. Dabei unterstrich die Referentin nachdrücklich, dass sie für ihre Therapie „auch immer wieder neue Techniken angewandt“ habe. Für ihren beeindruckenden Vortrag erntete sie nicht nur die Hochachtung der Kurs-Teilnehmenden, sondern auch eine Extraportion Applaus.

Prof. Dr. Philipp Meyer Marcotty, Direktor der Poliklinik für Kieferortho-



3

Dr. Kathrin Paeske-Hinz und Dr. Petra Hinz: „Wir bedanken uns im Namen



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein #insiderwissen!

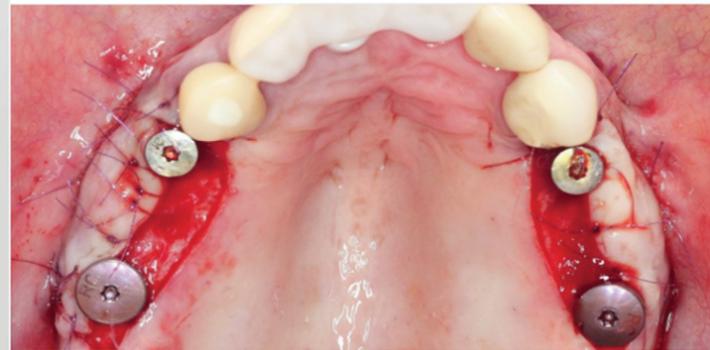
Mit dem **Kieferorthopädie Newsletter**

ZWP ONLINE

NEWSLETTER KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN



Sehr geehrte Damen und Herren, dies sind unsere aktuellen Themen im Überblick:



Gesamtkonzept einer interdisziplinären Rehabilitation

Im Erwachsenenalter stellen komplexe Zahn- und Kieferfehlstellungen, die in Kombination mit funktionellen Störungen und multiplem Zahnverlust auftreten, eine Herausforderung für eine umfassende Rehabilitation dar. Oftmals besteht der Wunsch, die noch vorhandenen Zähne zu erhalten und ein Konzept für eine feststehende prothetische Versorgung zu entwickeln.

» weiterlesen

KFO: Therapie bei einer Klasse III-Dysgnathie mit offenem Biss



Die Therapie von Dysgnathien bei Patienten im Erwachsenenalter nimmt einen stetig wachsenden Raum im kieferorthopädischen Behandlungsspektrum ein. Ebenso zahlreich wie die Gründe hierfür sind die zur Wahl stehenden Therapiekonzepte.

» weiterlesen



WENIGER VERWALTUNG DURCH AUSLAGERUNG DER KFO-ABRECHNUNG

PODCAST FOLGE MIT CHRISTA BAUERHEIM

Haben Sie Fragen? info@zolutions.ag

Rufen Sie uns an +41(0)784 104391

Fax +41(0)435495086

Zum optimalen Handling von Kosten in der Fachzahnarztpraxis



Preissteigerungen bei Verbrauchsmaterialien, erhöhte Energiekosten und seit Jahren steigende Personalkosten machen auch vor Fachzahnärzten nicht halt. Eine Steigerung der Praxiseinnahmen in gleichem Umfang ist oftmals nicht möglich.

© custom scene - stock.adobe.de

Abb. 1: Dr. Heinz Winsauer vermittelt in den Hands-on-Kursen vertieftes theoretisches Wissen. **Abb. 2:** Live dabei: Präzisionsbehandlung unter Beobachtung eines Facharztes für Kieferorthopädie mittels innovativer Minischrauben-Technologie. **Abb. 3:** Praxisnahe Ausbildung: Effektives Erlernen der Minischrauben-Technik durch praktische Workshops mit erfahrenen Kieferorthopäden.

Abb. 4a–f: Unilaterale Distalisierung mit TopJet (a). 4 mm Platzgewinn nach fünf Monaten (b). Entfernung von TopJet & TPA, Abdruck für Hybrid-Hyrax (c). Einsetzen des Hybrid-Hyrax (d). 7 mm Gaumenerweiterung (e). Implantatgestützte TPA (f).



New ways for more space

Distalisierung und Expansion des Oberkiefers mit skelettaler Verankerung.

Die Hands-on-Kurse mit Live-Patienten von Dr. Winsauer bieten einen intensiven Erfahrungsaustausch auf dem Gebiet der skelettalen Verankerung. Er gibt einen Überblick über aktuelle Publikationen und wissenschaftliche Hintergründe. Anhand von Patientenfällen werden Behandlungsverfahren vorgestellt. Alle Verfahren werden an diesem Tag praktisch geübt, vom Einbringen der Minischrauben bis zur Anwendung der Produkte. Diese Kurse zielen darauf ab, Kieferorthopäden und kieferorthopädischen Labors, die ihr Wissen über die skelettale Verankerungsbehandlung erweitern möchten, eine persönliche Erklärung zu geben.

Die Teilnehmenden lernen:

- Die Anwendung von Minischrauben im vorderen Gaumen
- Die Integration des Systems TopJet clix und MICRO 2, MICRO 4 und Hybridexpander* in die tägliche Behandlungsroutine (* Abhängig vom Hauptthema des Kurses [TopJet Distalizer und/oder Expansion])

Auf der Agenda des Kurses stehen folgende Punkte:

1. Vertieftes theoretisches Wissen

Vermittlung und Erläuterung des theoretischen Hintergrunds für die sichere Anwendung von palatinalen Minischrauben und skelettalen Verankerungen.

2. Aktive Beobachtung

Die Patienten werden anwesend sein, und die Behandlungsanwendung wird über einen Live-stream-Bildschirm zu sehen sein. Alle Details können unter Anleitung eines Facharztes für Kieferorthopädie genau beobachtet werden. Die Behandlungsanwendung umfasst das Einsetzen und Entfernen von Minischrauben bei der Verankerungsbehandlung.

3. Praktische Workshops

Üben des Einsetzens von Minischrauben an Typodonten unter Anleitung von spezialisierten Kieferorthopäden. Dies ist der wichtigste Schritt, um praktische Erfahrungen zu sammeln.

4. Raum für Fragen und Diskussionen

Zeit, um all das neu erworbene Wissen zu verarbeiten und Zweifel zu klären. Fragen an die Spezialisten und Diskussionen über die Fälle, die während des Kurses vorgestellt wurden, sind möglich.

Basiskurs:

Der nächste Basis-Hands-on-Kurs mit dem Thema „Skelettale Verankerung für Distalisation und Expansion bei Kindern und Jugendlichen“ findet am 21.10.2023 von 9 bis 19 Uhr statt. Der Kurs spricht Kieferorthopäden an, die ihr Be-

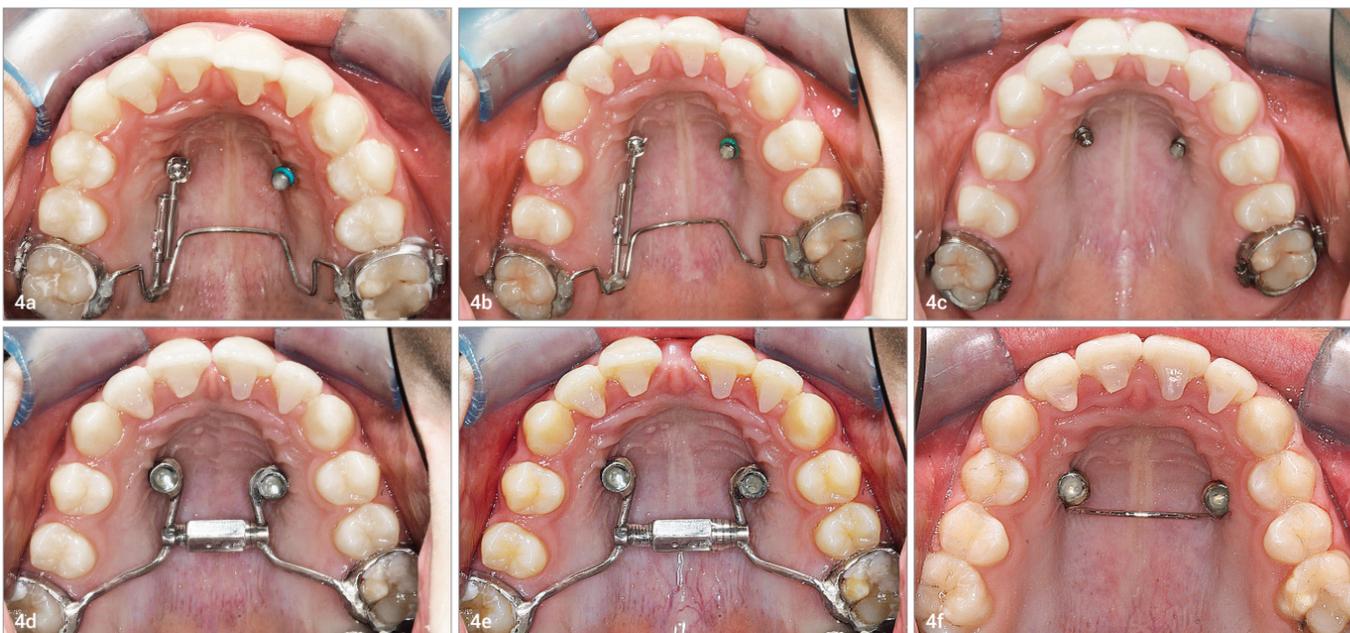
„Der Kurs spricht Kieferorthopäden an, die ihr Behandlungsspektrum um die skelettale Verankerung sowie die mitarbeitersfreie Distalisation und Expansion im Oberkiefer erweitern wollen.“

handlungsspektrum um die skelettale Verankerung sowie die mitarbeitersfreie Distalisation und Expansion im Oberkiefer erweitern wollen. Mit dem erlernten Wissen sollte diese innovative platzschaffende Technik in das Behandlungskonzept integriert werden können. Für die Patienten ist dies eine unsichtbare und komfortable Behandlung, für den Kieferorthopäden ein mitarbeitersfreies und betriebssicheres Konzept. Dadurch kann sehr oft auf die Extraktion von Zähnen verzichtet werden. Die Kosten des Kurses betragen 565 Euro. Teilnehmende sammeln neun Fortbildungspunkte.

Die Themen im Überblick:

1. Das Setzen von Miniankerschrauben im anterioren Gaumen zur kieferorthopädischen Verankerung. Diese zwei MAS in der M4-Position bilden die Grundlage für die sinnvolle Abfolge von Distalisation, Expansion sowie Retention.
2. Das Einbauen des TopJet clix zur ein- oder beidseitigen Seitenzahndistalisation.
3. Das Anwenden des Hybrid Hyrax Expanders zur MAS-gestützten Gaumenerweiterung.
4. Das Retinieren des Abschlussergebnisses mittels MAS-getragendem Transpalatinalbogen.

Wichtig: Für die Anwendung des TopJet Distalizers, des Hybrid-Hyrax Expanders und des MAS-getragenen Transpalatinalbogens werden

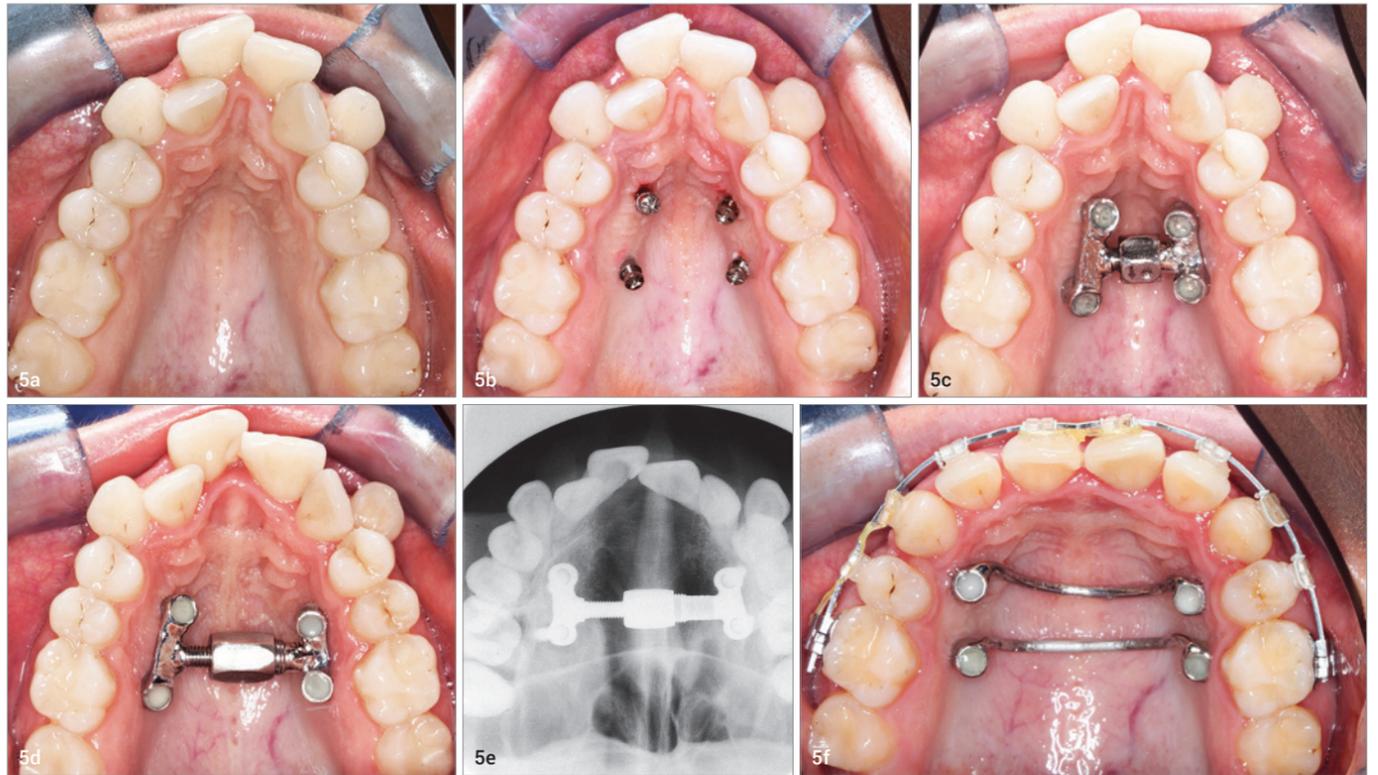


immer dieselben beiden Miniankerschrauben in der M4-Position weiterverwendet. Der Kurs vermittelt fundierte theoretische Kenntnisse über das sichere Einsetzen und Anwenden angeführte Behandlungstechniken. Zu den genannten Kursinhalten werden praktische Übungen am Typodonten durchgeführt.

ADVANCED-Kurs:

Der Kurs für Fortgeschrittene findet am 29.4.2023 von 9 bis 19 Uhr statt. Das Thema ist die Kiefererweiterung mit MICRO4 für Erwachsene mit Live-Patienten. Die Kosten betragen ebenfalls 565 Euro. Teilnehmende erhalten neun Fortbildungspunkte. Der Kurs spricht Kieferorthopäden an, die den Basic-Kurs besucht oder bereits eigenständig erste Erfahrungen mit Miniankerschrauben (MAS), TopJet clix und Hybrid-Hyrax im Oberkiefer gesammelt haben und auch im Unterkiefer technisch innovativ Platz schaffen wollen. In dem Intensivkurs geht es um weiterführendes Know-how zu Miniankerschrauben, TopJet clix und Hybrid-Hyrax Expander. Ziel des Kurses ist die Vermittlung von Profiwissen zum Thema MAS-gestützte Gaumennahterweiterung (Hybrid-Hyrax sowie MICRO2 und MICRO4). Hier einige der Fragen, die im Kurs beantwortet werden:

- Welcher MAS-Durchmesser und welche -Länge werden in den verschiedenen Fällen verwendet?
- Wie werden MAS bei retinierten Eckzähnen gesetzt?
- Wie gehen wir vor bei hohem gotischen Gaumen vor?
- Wie werden Druckstellen einfach behoben und verhindert?



- Was tun, wenn die Gaumennaht nicht öffnet?
- Wann Expansion, wann Distalisation im UK?

Aus didaktischen Gründen ist die Teilnehmerzahl begrenzt! Die Teilnehmer werden in der Reihenfolge des Zahlungseingangs berücksichtigt. Der Preis enthält 20 Prozent Mehrwertsteuer. Mehr Infos sowie Anmeldung unter angegebenden Kontakt.

Tiger Dental GmbH
eva.diem@tigerdental.com
www.tigerdental.com

Abb. 5a–f: MICRO4-Expansion. (Fotos: © Tiger Dental GmbH)

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Wir feiern



10 Jahre 3M™ APC™ Flash-Free Adhäsiv-Vorbeschichtung



Feiern Sie mit uns und lassen Sie sich überraschen!
Jetzt QR-Code scannen und Geburtstagsrabatt erhalten!

Angel Aligner kommt in die D-A-CH-Region

Mit 20 Jahren Erfahrung und über eine Million behandelter Patienten startet Angel Aligner durch.

Seit Ende 2022 bereitet Angelalign Technology Inc. (Angel Aligner) den Markteintritt in Europa vor. Die KN sprach mit Dirk Wolter, Country Manager D-A-CH und Niederlande, und Dr. Antonio Ferreri, klinischer Berater, über den Einstieg in den D-A-CH-Markt und was Kieferorthopäden erwarten können.

2



Abb. 1: Dirk Wolter, Country Manager D-A-CH & Niederlande. **Abb. 2:** Der Firmensitz von Angelalign Technology Inc. ist in Shanghai. **Abb. 3:** Der Showroom von Angel Aligner. **Abb. 4:** Dr. Antonio Ferreri, klinischer Berater bei Angel Aligner. **Abb. 5:** Das Produktionszentrum.

(Fotos: © Angel Aligner)

Hierzulande ist Angel Aligner noch nicht so bekannt, erzählen Sie uns etwas über das Unternehmen!

Als Anbieter für Clear Aligner-Technologie, -Produktion und -Vertrieb engagiert sich Angel Aligner kontinuierlich für die Entwicklung von innovativen Hightech-Lösungen und setzt dabei unter anderem auf akademische Partnerschaften

„Angel Aligner verfolgt zudem die Mission, neueste Technologien einzusetzen, um ein strahlendes und gesundes Lächeln zu realisieren, indem unter anderem 15 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung reinvestiert werden.“

mit Universitäten sowie Kieferorthopäden auf der ganzen Welt. Bereits 2003 begann Angel Aligner mit der Entwicklung der ersten Clear Aligner Behandlungslösung in China. Im Jahre 2006 wurde das Produkt von der chinesischen Behörde SFDA genehmigt und als erste Technologie für die Behandlung mit Clear Alignern in China zum Patent angemeldet. Daher blickt das Unternehmen auf fast 20 Jahre Erfahrung zurück, die damals wie auch heute in die Entwicklung der Behandlungslösungen einfließen. Angel Aligner



verstehen sich als ein Unternehmen, welches immer ein proaktives Handeln mit einer ganzheitlichen Perspektive in den Vordergrund stellt und stets nach dem Grundsatz agiert: „Der Kieferorthopäde steht an erster Stelle.“ Angel Aligner verfolgt zudem die Mission, neueste Technologien einzusetzen, um ein strahlendes und gesundes Lächeln zu realisieren, indem unter anderem 15 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung reinvestiert werden. Hierbei legt unsere CEO und Gründerin Ellen Li mit ihrem Handeln besonderen Wert auf Integrität, Verantwortung, Kooperation und Innovation. Diese Werte sind im Unternehmen tief verankert und prägen auch die Zusammenarbeit zwischen Kieferorthopäden und den Mitarbeitern von Angel Aligner.

Laut dem Bericht von China Insights Consultancy besaß Angel Aligner, gemessen an ausgelieferten Alignern im Jahre 2021, in China einen Marktanteil von 41,1 Prozent.

Was hat Sie persönlich bewegt, Angel Aligner auf dem Expansionskurs nach Europa zu begleiten?

Zum einen hat mich die bisherige Entwicklung des Unternehmens und

„Daher blickt das Unternehmen auf fast 20 Jahre Erfahrung zurück, die damals wie auch heute in die Entwicklung der Behandlungslösungen einfließen.“

In einem Marktumfeld, in dem zwei Drittel aller Behandlungen komplexe Malokklusionen ausmachen, ist die Marktführerschaft das Resultat eines klaren Fokus auf eine große Bandbreite kieferorthopädischer Behandlungslösungen.

zum anderen das Engagement für die Kieferorthopädie dazu bewegen, für Angel Aligner tätig zu sein und die Entwicklung in Europa mitzugestalten.

Gerade im Bereich Digitalisierung, technologischer Innovationen und



„Angel Aligner stellt Kieferorthopäden und deren Patienten immer an erste Stelle und setzt hier vor allem auf Kooperation, um die Effizienz sowie Genauigkeit von Zahnbewegungen bei komplexen Behandlungen weiter zu optimieren.“



4

Kreativität, kommen sehr viele Impulse aus China. Beeindruckend ist für mich die Geschwindigkeit des technischen Fortschritts, gepaart mit einem digitalen Mindset sowie die konsequente und schnelle Umsetzung der Ideen und Wünsche der Anwender. Das bereitet mir sehr viel Freude, auch im Umgang mit den Angel Mitarbeitern, da ich selbst fast sechs Jahre in Asien gelebt habe und mich diese Kultur auch mitgeprägt hat.

Wo liegt der Fokus von Angel Aligner im D-A-CH-Markt?

Angel Aligner fokussiert sich auf eine innovationsgetriebene Entwicklungsstrategie mit fortschrittlichen Clear Aligner-Materialien, biomechanischen Prinzipien, einer robusten kieferorthopädischen Datenbank mit über einer Million behandelter Patienten sowie künstlicher Intelligenz. Angel Aligner stellt Kieferorthopäden und deren Patienten dabei immer an erste Stelle und setzt hier vor allem auf Kooperation, um die Effizienz und Genauigkeit von Zahnbewegungen bei komplexen Behandlungen weiter zu optimieren. Wir werden die Einführung in allen Märkten eng durch unsere lokalen Teams begleiten und die Kieferorthopäden bei der Anwendung unserer Behandlungslösungen durch individuelle Systemeinführungen sowie auch Fortbildungen tatkräftig unterstützen.

Herr Dr. Ferreri, Sie haben mehrere Behandlungslösungen. Können Sie uns diese bitte näher beschreiben? Wir unterscheiden grundsätzlich zwei Behandlungslösungen: zum einen Angel Aligner Select und zum anderen Angel Aligner Pro.

Angel Aligner Select, mit unserem Master Control S Material, erlaubt es Kieferorthopäden, Malokklusionen vorhersagbar zu behandeln. Hier

profitieren unsere Anwender vom angelButton, der DVT-Integration (IRS), und können zwischen 10, 20, 30 oder unbegrenzten Alignerschritten wählen. In jeder unserer Select Behandlungsoptionen ist mindestens ein Refinement sowie ein Aligner Retainer-Set inkludiert.

Worin liegt der Unterschied zwischen Angel Aligner Select und Angel Aligner Pro?

Für komplexe kieferorthopädische Patientenbehandlungen steht unseren Anwendern neben Select Unlimited auch Angel Aligner Pro zur Verfügung. Man profitiert hier von den Eigenschaften flexibler und festerer Alignermaterialien. Der Patient trägt pro Alignerstep für sieben Tage unser Master Control S Material (flexibel) und anschließend für drei Tage unser festeres Aligner-material Master Control.

Neben der höheren Einzelzahnbewegung ist es den Anwendern mit Angel Aligner Pro auch möglich, die mandibuläre Advancement-Lösung in den Behandlungsplan zu integrieren. Sechs Jahre Behandlungsdauer, unbegrenzte Refinements und drei Aligner-Retainer-Sets sind die ideale Wahl für komplexe kieferorthopädische Malokklusionen.

Können Sie uns mehr über die iOrtho™ Plattform erzählen?

Mit der iOrtho Behandlungsplanungssoftware stehen Kieferorthopäden zahlreiche Funktionen zur Verfügung. Sowohl eine KI-basierte FRS-Analyse als auch ein Treatment Outcome Simulator sind in iOrtho integriert. Ein im Aligner integrierter angelButton und das umfangreiche IRS (Intelligent Root System) – unsere DVT-Integration – erlauben ihnen neue Möglichkeiten in der Behandlungsplanung. Optimierte Staging-Lösungen, wie z.B. A6 Mandibular

Advancement, die A7 Prämolaren-Extraktionslösung oder die A8-Molaren-Distalisation, stehen ihnen zur Verfügung, um vorhersagbare Behandlungspläne für komplexe kieferorthopädische Malokklusionen zu erstellen. In unseren CAD-Designzentren und der hochmodernen Produktion in Wuxi, China, setzen über 600 Techniker und Software-Ingenieure die Behandlungswünsche für die Kieferorthopäden weltweit um.

Wie können interessierte Kieferorthopäden mehr über Angel Aligner erfahren?

Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage, kontaktieren Sie uns direkt in der Niederlassung in Köln oder besuchen Sie uns auf einer der folgenden Veranstaltungen:

Termine

The American Association of Orthodontists (AAO) Annual Session
21. bis 24. April 2023 in Chicago, USA.

The European Aligner Society (EAS) Congress
11. bis 13. Mai 2023 in Torino, Italien.

12. BENEFIT Anwendertreffen
2. und 3. Juni 2023 in Düsseldorf.

Jahrestreffen der Schweizerischen Gesellschaft für Aligner Orthodontie (SGAO)
23. September 2023 in Zürich, Schweiz.

3rd Congress on Digital Treatment Planning in Aligner Orthodontics (TPAO)
24. und 25. November in Hamburg.

Angel Aligner (Germany) Technology GmbH

dirk.wolter@angelaligner.com
www.angelaligner.com

orthoLIZE

DIGITALE KIEFERORTHOPÄDIE

Digital gestützte Fertigung

Modell und Retainer: Vollständig automatisch.



Von IO-Scans zur fertigen 3D-Druckdatei.

Automatisiert in einem Workflow.

Automatic Retainer

Infos: ortholize.de/biss

WIRELESS SCANNER:
3SHAPE TRIOS 5/TRIOS 3
DEXIS IS 3800W



Bei uns erhältlich!

Wir unterstützen und begleiten Sie dabei, das Abformen in Ihrer Praxis zu digitalisieren und manuelle Abläufe zu automatisieren.

KFO-Apparaturen:
Konfiguration, Bestellung,
Freigabe – Ein Workflow.



orthoLIZE ist Ihr Partner für kieferorthopädische Konstruktionen und Fertigungen.

Ebenso unterstützen wir Sie mit Beratung und Trainings sowie dem Vertrieb, Installation und Service für KFO Hard- und -Software.

www.ortholize.de

orthoLIZE GmbH · Im Nordfeld 13 · 29336 Nienhagen



5

Die ABZ-ZR GmbH revolutioniert die KFO-Branche

Mehr Zeit für das Wesentliche mit dem neuen ABZ-Factoring-Navigator.

Als führendes Unternehmen im Factoring für KFO-Praxen bietet Ihnen die ABZ-ZR GmbH eine einfache und effiziente Lösung, Ihre Finanzen zu verwalten. Das neue Tool, der ABZ-Factoring-Navigator, ist direkt in die führende KFO-Praxissoftware ivoris® integriert und ermöglicht es Ihnen, alle Funktionen des ABZ Onlineportals bequem und effizient direkt aus Ihrem Praxisverwaltungssystem zu steuern. Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ-ZR GmbH: „Wir haben viel Zeit und Energie in die Entwicklung des ABZ-Factoring-Navigators investiert, um sicherzustellen, dass er den Bedürfnissen unserer Kunden entspricht. Die Integration in die marktführende KFO-Software ivoris® war der nächste logische Schritt, um sicherzustellen, dass KFO-Praxen ihre Prozesse nahtlos und effizient durchführen können.“

„Mit dem ABZ-Factoring-Navigator haben wir eine Lösung geschaffen, die den Bedürfnissen der KFO-Praxen in jeder Hinsicht entspricht. Von einfachen Factoring-Prozessen bis hin zur verbesserten Patientenzufriedenheit – wir sind stolz darauf, einen Beitrag zur Effizienzsteigerung und Zufriedenheit in der KFO-Branche zu leisten“, sagt Martin Beer, ebenfalls Geschäftsführer der ABZ-ZR GmbH.



Foto: © ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH

Der ABZ-Factoring-Navigator bietet eine Vielzahl von Funktionen, einschließlich direktem Zugriff auf die Rechnungsübersicht, einfacher Zahlungszielverlängerung für Patienten und schnellem Storno von Rechnungen. KFO-Praxen

können auch die behandlungsbasierten und rechtssicheren Ratenzahlungen für Eigenanteil-, GOZ-, AVL- oder Aligner-Leistungen mit dem ABZ-Komfortpaket im Factoring-Navigator steuern.

Insgesamt bietet der ABZ-Factoring-Navigator KFO-Praxen eine einfache und effektive Möglichkeit, ihre Factoring-Prozesse zu optimieren. Die Integration in ivoris® macht den ABZ-Factoring-Navigator zu einem Must-have-Tool für KFO-Praxen, die ihre Prozesse nahtlos und effizient durchführen möchten. Buchen Sie jetzt Ihr kostenfreies Erstgespräch über den QR-Code und erfahren Sie mehr über die Vorteile des ABZ-Factoring-Navigators und wie Sie Ihre Factoring-Prozesse verbessern können. Die ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH (ABZ) ist ein Tochterunternehmen der DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH und bietet als Kompetenzzentrum KFO im Unternehmensverbund speziell für KFO-Praxen deutschlandweit exklusive Factoringleistungen und Teilzahlungsmöglichkeiten an.

ABZ-ZR GmbH • kontakt@abz-zr.de • www.abz-zr.de/kfo

Neuer dentalline Katalog

Vielfältiges Produktprogramm bietet optimale Lösung für jede Behandlungsaufgabe.



Der neue dentalline Katalog ist ab sofort online verfügbar. (Foto: © dentalline)

Der Birkenfelder Dentalanbieter dentalline präsentiert seinen neuen Gesamtkatalog 2023. Dieser ist ab sofort als blätterbare Online-Version verfügbar.

Um seine Kunden im Rahmen ihres Arbeitsalltags in Praxis und Labor noch besser zu unterstützen, hat dentalline sein Portfolio an hochqualitativen Produkten erneut erweitert und an die sich fortlaufend entwickelnden Anforderungen des Fachbereichs Kieferorthopädie angepasst. So finden sich – ergänzend zu bewährten Lösungslösungen – zahlreiche Neuheiten auf insgesamt mehr als 350 Katalogseiten. Neben den seit Jahren erfolgreich eingesetzten Brackets, Bögen und Bändern der Eigenmarke dentalline sowie etablierten Produkten internationaler Marken wie blue®m, BENEFIT® by psm oder Leone sind viele Neuheiten genann-

ter sowie weiterer renommierter Hersteller hinzugekommen. Darunter finden sich auch Innovationen rund um den Einsatz digitaler Technologien, die erstmals in einem eigenen Kapitel „Digitale KFO“ gebündelt wurden. Der neue Gesamtkatalog fasst die dentalline Produktwelten übersichtlich zusammen und gibt einen kompakten Überblick über die im Workflow einer modernen Kieferorthopädie benötigten Geräte- und Softwarelösungen, Behandlungsapparaturen, Instrumente sowie Arbeits- und Verbrauchsmaterialien. Von A wie Abdruck, B wie Brackets und Bögen, C wie CAD/CAM-Expander, I wie Intraoralscanner bis hin zu Z wie Zangen – das vielfältige dentalline Portfolio darf gern entdeckt und dabei auf höchste Produktqualität, ein umfassendes Know-how sowie besten Service vertraut werden.

IDS Neuheit: BOUTIQUE Whitening

Die Zahnaufhellung mit System.

Strahlend weiße Zähne stehen für viele Patienten ganz oben auf der Wunschliste. „Mit BOUTIQUE Whitening, dem neuen Zahnaufhellungssystem von Permadental, lässt sich dieser Patientenwunsch perfekt erfüllen. Und zwar nicht nur schonend, sondern auch zu smarten Preisen und auf Wunsch sogar demnächst in Kombination mit TrioClear™“, sagt Isabel Neijenhuis, Ansprechpartnerin für Fragen rund ums Bleachen beim führenden Komplettanbieter für dentale Lösungen.

Das neue Bleaching-Gel BOUTIQUE überzeugt mit einer Materialkonzentration von 16 % CP (Carbamidperoxid) und 5,6 % HP (Wasserstoffperoxid). Diese spezielle Formulierung kombiniert eine schonende Aufhellung mit optimiertem Ergebnis: Dehydratationen und Sensitivitäten während der Behandlungen werden vermieden.

Wie in der EU-Richtlinie zur Kosmetikverordnung festgelegt, dürfen Zahnaufheller- oder Bleichprodukte

ausschließlich von Zahnärzten an Patienten abgegeben werden. Auch eine initiale Anwendung und die Einführung der Patienten in das richtige Handling des BOUTIQUE Zahnaufhellungssystems müssen von ihnen gewährleistet sein. Erst danach dürfen Patienten, die über 18 Jahre alt sind, den weiteren Anwendungszyklus zu Hause durchführen. Für das Praxisteam ist mit einem Scan oder Abdrücken für die Anfertigung der Bleaching-Schienen und dem Patienten-Aufklärungsgespräch auch schon fast alles erledigt: Scandaten, Abdruck oder Modell werden mit dem Auftrag an Permadental gesendet und nach rund neun Tagen treffen die individuell gefertigten Schienen zusammen mit dem BOUTIQUE Whitening-Gel und einer Anleitung in der Praxis ein.

Mit BOUTIQUE Whitening können sämtliche als zu dunkel empfundene Zähne eines Kiefers aufgehellt und störende Verfärbungen entfernt werden. Aber auch einzelne Zähne

oder sogar partielle Zahnbereiche können gebleicht werden. Besonders interessant ist auch ein neues Angebot: Sollen komplette Zahnreihen gebleicht werden, kann das BOUTIQUE Whitening-System zusammen mit den Schienen in Kürze direkt auf dem TrioClear™ Onlineportal bestellt werden. Und das natürlich zu besonders smarten Preisen.

Zum Bleaching-Set für zwei Kiefer gehören zwei individuelle Bleachingschienen und ein BOUTIQUE Zahnaufhellungsset mit vier Spritzen mit je 3 ml Gel, ausreichend für ein sehr erfolgreiches Bleaching aller Zähne. Der Preis von nur 120 Euro (inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten) ermöglicht es Praxen, nahezu jedem Patienten seinen Wunsch nach strahlend weißen Zähnen zu ermöglichen.

1 EU-Richtlinie 2013/84/EU zum Einsatz von kosmetischen Zahnaufhellern und Bleichmitteln.



Permadental GmbH
w.richter@permadental.de
www.permadental.de

© Permadental GmbH

dentalline GmbH & Co. KG • info@dentalline.de • www.dentalline.de

Erfolgreicher Start

OrthoDepot zusammen mit führendem japanischen Instrumentenhersteller auf der Internationalen Dental-Schau (IDS).



Dr. Robert Limley, Angeles Antolin, Jumpei Takushima, Yasunari Kawai und Daiki Inaba am Stand von OrthoDepot auf der IDS 2023.

Auf der diesjährigen IDS präsentierte OrthoDepot zusammen mit der YDM Corporation kieferorthopädische Zangen und Instrumente in Spitzenqualität. Die YDM™ Corporation ist der führende Hersteller von Dentalinstrumenten in Japan und hat sich auf die Produktion von über 3.000 verschiedenen Instrumenten speziali-

Auf der IDS konnten sich nun zahlreiche Kieferorthopäden von der exzellenten Qualität selbst direkt überzeugen. Besonderes Interesse zogen auch die Aligner-Zangen auf sich, die durch raffinierte Detailverbesserungen auffallen. So sind zum Beispiel die beliebten „Tear Drop“- und „Hole Punch“-Zangen zum Ausstan-



Die „Tear Drop“- und „Hole Punch“-Zangen sind jetzt über OrthoDepot bestellbar. (Fotos: © OrthoDepot GmbH)

siert. Mit einer Firmengeschichte von über sieben Jahrzehnten sind Produkte der YDM™ Corporation zu einem Symbol für Präzision und die Einhaltung eines detaillierten Qualitätsstandards geworden. Obwohl die YDM Corporation aufgrund der sehr hohen Produktqualität in Japan seit langer Zeit die Marktführerschaft innehat, war sie in Europa bisher nur absoluten Fachleuten bekannt. Um auch Fachkreisen in Europa Zugang zu den exzellenten Produkten zu ermöglichen, ist die YDM Corporation eine strategische Partnerschaft mit OrthoDepot eingegangen. Seit einigen Monaten sind nun die Produkte über OrthoDepot bestellbar und erfreuen sich zunehmender Beliebtheit bei den Anwendern.

zen einer Aussparung für Klebknöpfchen bzw. einer Einkerbung am Arbeitsteil anguliert gestaltet, sodass bei der Anwendung weniger Kraft ausgeübt werden muss. Weiter sind die Arbeitsenden so designt, dass die Schneidekanten an den Alignern automatisch abgerundet werden und dadurch eine nachträgliche Politur entfällt. Die EverFine™ „Vertical“- und „Horizontal“-Zangen zum Anbringen von Impressionen zur Rotation bzw. Wurzelorque verfügen über eine neue, besonders schmale Gestaltung der Arbeitsenden und bieten dadurch auch Zugang zu engen Bereichen an den Alignern. Neben Cuttern und Zangen bietet YDM™ auch eine Reihe an professionellen Fotospiegeln und Wangenhaltern an.

OrthoDepot GmbH • info@orthodepot.com • www.orthodepot.de

So gelingt Personalbindung

goDentis schult im Umgang mit sozialen Medien.

Angebote zur Weiterbildung, ein faires Miteinander und die Chance, Dinge selbst zu gestalten – das alles sind gute Möglichkeiten, Personal an die Praxis zu binden. Auch die Verantwortung für den Praxisauftritt in sozialen Medien kann der Mitarbeiterbindung dienen. Schon lange ist der Fachkräftemangel ein Thema. Deshalb ist es wichtig, Mitarbeiter an die Praxis zu binden. Das kann durch Weiterbildungen, ein faires Miteinander, Teamaktivitäten oder besondere Aufgaben – wie das Pflegen des Social-Media-Auftritts der Praxis – gelingen.

Social-Media-Aktivitäten müssen nicht immer an eine Agentur outsourct werden. In vielen Praxen kümmern sich engagierte Mitarbeiter um den Facebook- oder Instagram-Auftritt der Praxis. Sie entwickeln Ideen, drehen kleine Filme mit den Teammitgliedern oder posten Glückwünsche zum Praxisjubiläum einer lieben Kollegin.

Die Herausforderung: Ein Social-Media-Kanal muss regelmäßig gepflegt und mit neuen Inhalten gefüllt werden, damit er funktioniert. Außerdem müssen einige Regeln eingehalten werden – etwa, um keine Persönlichkeitsrechte von abgebildeten Personen zu verletzen. Auch das Posten von Bildern einer Zahnoperation kann sich negativ auswirken, da je nach Blutmenge und Abbildung ein Warnhinweis von Facebook oder Instagram erscheint, dass es sich um Gewaltdarstellungen handeln könnte. Auch urheberrechtliche Aspekte müssen beachtet werden.

Da all diese Dinge nicht zum klassischen Aufgabenfeld von Fachzahnärzten und deren Teams zählen, gibt es Schulungen, die den Social-Media-Verantwortlichen einer Praxis in diesen Themen fit machen. Ein guter Motivationsschub für Mitarbeiter, die sich hier engagieren möchten. Partner wie goDentis, Deutsch-

lands größtes Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden, unterstützen dabei. Bilder, Vorlagen und Themenpläne können Partnerpraxen kostenfrei nutzen. Wer goDentis besser kennenlernen möchte, kann einen Blick auf www.godentis.de werfen und findet dort Infos, Ansprechpartner und weitere Vorteile einer Partnerschaft.



goDentis unterstützt Praxen dabei, erfolgreich in den sozialen Medien aufzutreten. (Bild: © Natee Meepian/ adobestock/goDentis)

goDentis
info@godentis.de
www.godentis.de

ANZEIGE

Abrechnung von Alignerschienen

2-stündiges WEBINAR

Mi 26.04.2023
Di 13.06.2023
Di 26.09.2023
Di 07.11.2023
Di 05.12.2023



Details und Anmeldung zum Webinar oder Bestellung der Fachbroschüre siehe www.kfo-abrechnung.de

KFO
MANAGEMENT
BERLIN



Genauer, zuverlässiger und schneller

FORESTADENT vervollständigt sein Portfolio um die UNIZ-Resindrucker SLASH 2 PLUS und NBEE.

Eine beeindruckende Effizienz aus hoher Geschwindigkeit, höchster Präzision und absoluter Zuverlässigkeit zeichnen die 3D-Drucker NBEE und SLASH 2 PLUS von UNIZ Technology aus. Die speziell für dentale Anforderungen entwickelten 3D-Drucker des chinesischen Herstellers sind ab sofort über FORESTADENT erhältlich. Damit ergänzt das Unternehmen sein auf den Einsatz digitaler Technologien abgestimmtes Geräteportfolio aus Intraoralscannern und Filamentdruckern nun um zwei hochmoderne Resindrucker für KFO-Praxis und Labor.

Der SLASH 2 PLUS realisiert den gleichzeitigen Druck von sechs Alignermodellen in ca. 18 Minuten. Der NBEE schafft dies sogar in einer weltweit neuen Rekordzeit von nur rund fünf Minuten. Diese Werte erreichen die Geräte bei einer Schichtstärke von 100 µm, wobei sie zudem eine Genauigkeit von 98,6 Prozent gegenüber dem Datenmodell gewährleisten.

Das jeweils beeindruckende Tempo sowie die hohe Präzision beim Druck werden unter anderem durch



UNIZ-Resindrucker SLASH 2 PLUS. (Foto: © FORESTADENT)

die äußerst leistungsstarke Lichtquelle sowie das patentierte Flüssigkeitskühlsystem der Geräte erreicht. Dieses sorgt für eine effi-

ziente Wärmeableitung, sodass die Reaktionstemperatur im Druckresin stets auf einem konstant optimalen Level bleibt.

Dank ihres offenen Systems können die 3D-Drucker von UNIZ neben firmeneigenen Resinen auch Materialien anderer Anbieter ver-

arbeiten, was ihren Einsatz noch flexibler macht. So wurde speziell beim Modell NBEE durch eine intensive Zusammenarbeit mit der Firma Graphy Inc. eine vollständige Kompatibilität mit den Resinen des bekannten koreanischen Herstellers erreicht, welche in den meisten Ländern auch durch FORESTADENT vertrieben werden. Ein Fokus lag dabei insbesondere auf dem neuen Tera Harz TC-85 – einem innovativen Material mit Formgedächtniseffekt, welches seit 2022 den Direktdruck von Alignern ermöglicht.

Um ein möglichst nahtloses Einbinden der 3D-Drucker NBEE und SLASH 2 PLUS in den digitalen Workflow von Praxis und Labor zu ermöglichen, bestehen neben der UNIZ Dental Slicing Software auch Schnittstellen zu Softwarelösungen führender Intraoralscanner-Anbieter wie 3Shape oder MEDIT.

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
 kundenservice@forestadent.com
 www.forestadent.com

Innovative Sattelstühle

RIETH. Dentalprodukte optimiert die Saddlechairs.

Die bewährten Saddlechairs der Firma RIETH. Dentalprodukte haben in Optik und Funktion mit den Speedchair X Inlinerollen ein Facelift erfahren. Die Stühle gleiten dank der innovativen Rollen superleicht und leise über jeden Boden, wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremsscheiben individuell eingestellt werden kann.

Auch die neuen Saddlechairs „pico“ sind mit dem weichen, atmungsaktiven und vor allem pflegeleichten sowie antibakteriellen Ultra-leather-Bezugsmaterial gepolstert.

Die Saddlechairs sind in zehn verschiedenen Farben und in vielen Ausstattungsvarianten wie Rückenlehne oder Führungsbügel, Fußauslöser und in verschiedenen Säulenhöhen lieferbar.

RIETH. Dentalprodukte
 info@rieth.dental
 www.rieth.dental



Foto: © RIETH.Dentalprodukte

Dental-KI Event zum Anfassen

Ein Fräszentrum demonstriert künstliche Intelligenz in fünf Bundesländern.

Nach drei Jahren Pause will das Fräszentrum CADSPPEED Automation und künstliche Intelligenz auf die Straße bringen. „Die organisierte Digitalisierung wird den größten Anteil am unternehmerischen Erfolg haben“, so Hindrik Dehnbostel, Geschäftsführer von CADSPPEED. „Wir haben uns gefragt: Wie kann etwas gezeigt werden, das man nicht sehen kann? Man muss den gesamten Prozess von Anfang bis Ende LIVE zeigen. Wir wollen mit KI-Unterstützung scannen, designen lassen und produzieren.“

Das Fräszentrum CADSPPEED arbeitet seit 14 Jahren täglich in der Digitalen Zahntechnik und will innovative neue Wege gehen. Ein gutes Beispiel ist Direct Stack – die inhouse entwickelte Fertigung von Teleskopprothesen auf Intraoralscan-Grundlage. Dieses Konzept soll auch vorgestellt werden. Mit dem Schwesterunternehmen Promadent ist die Entwicklung von Dentalsoftware, die mit künstlicher Intelligenz für den Zahntechniker arbeitet, geglückt und befindet sich bereits in alltagserprobter Anwendung. Auch die Lösungen der Industriepartner wie 3Shape und exocad fließen in die Konzepte der Zahntechniker aus Niedersachsen ein.

„Irgendwann haute einer auf die Glocke und rief: Das Modell ist fertig. Für uns war der Butler sinnbildlich für die künstliche Intelligenz geboren, da er sich im Hintergrund um alles kümmert und die Sachen ohne Widerspruch erledigt“, so Ricardo Bell, CEO im Fräszentrum CADSPPEED. „Ohne diese Hilfe wird es in den nächsten Jahren gar nicht möglich sein, die steigende Zahnersatz-Nachfrage ohne Fach-

personal zu bedienen. Klug ist, wer KI für sich arbeiten lässt – am Ende darf es nicht künstlich sein, aber intelligent.“

Für die Veranstaltungen stehen zwei Brauereien, ein Botanikum sowie zwei Eventlocations als Bühnen zur Verfügung. Das Fräszentrum wird an allen Standorten von orthoLIZE unterstützt. Anmeldungen werden online unter www.roadshow.cad-speed.de angenommen.

orthoLIZE GmbH
 info@ortholize.de
 www.ortholize.de



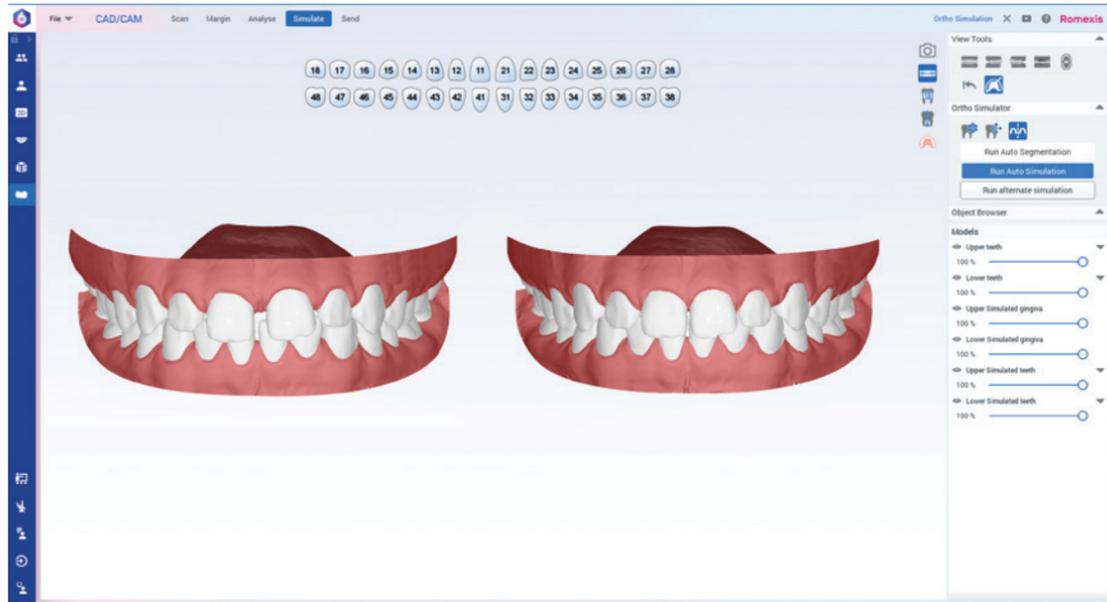
Foto: © OrthoLIZE GmbH

Planmeca stellt neue KI-basierte Tools für Romexis® vor

Die Softwareplattform optimiert die täglichen Aufgaben in der Praxis.

Planmeca Romexis® ist eine flexible und leistungsstarke Softwareplattform, die das vielseitigste Spektrum an 2D- und 3D-Bildgebung sowie CAD/CAM-Arbeiten unterstützt und eine All-in-one-Lösung für alle Fachrichtungen und Kliniken jeder Größe darstellt. Planmeca hat eine starke und nachgewiesene Erfolgsbilanz in der ständigen Erweiterung von Romexis um neue Funktionen und Verbesserungen. Dadurch können die Benutzer immer mit den neuesten Innovationen der Digitalen Zahnmedizin arbeiten.

Für das 3D-Bildgebungsmodul führt Planmeca eine neue KI-basierte Funktion ein, Romexis Smart. Sie ermöglicht die automatische Segmentierung und Erkennung von Anatomien wie Zähnen, Nerven, Kiefern, Atemwegen und Nebenhöhlen, was eine einfachere und schnellere Bedienung der Software und eine hervorragende Vi-



sualisierung des Falls für die Patientenaufklärung ermöglicht. Mit Hilfe von künstlicher Intelligenz werden auch DVT-Bilder und intraorale Scans automatisch zuge-

wiesen. Dank der automatischen Zahnnummernerkennung können die Anwender einfach durch Anklicken der Zahnnummer in der Zahnkarte durch ein DVT-Volumen navi-

gieren, und die Software zentriert alle Ansichten auf den gewünschten Zahn.

Darüber hinaus wird das kürzlich eingeführte Modul Planmeca Romexis®

CAD/CAM um die Funktion Planmeca Romexis® Ortho Simulator erweitert. Mit dem Romexis Ortho Simulator können intraorale Scans verwendet werden, um das wahre Potenzial eines Patientenlächelns in wenigen Minuten zu simulieren. Der KI-basierte Algorithmus des Moduls erstellt Simulationsvorschläge für kieferorthopädische Fälle und macht es einfach, Behandlungsmöglichkeiten zu erörtern und Patienten das Potenzial von Behandlungen mit transparenten Aligner-Schienen zu präsentieren. Die Vorschläge können auch manuell mit schnellen und intuitiven Simulationswerkzeugen angepasst werden.

Planmeca
sales@planmeca.com
www.planmeca.com



Tradition bei Korr Dental Geräte Technik

Victor Korr führt das Familienunternehmen in zweiter Generation.



Geschäftsführer Victor Korr. (Foto: © Korr Dental Geräte Technik)

Aspekte der Dentalbranche komplett neu aneignen müssen. Daher fällt es ihm heute umso leichter, auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und diese mit seinem Team zusammen auch umzusetzen. Die Kundschaft von Herrn Korr besteht aus nahezu 50 Prozent Kieferorthopäden, weshalb sich die Firma auch auf diesen Bereich spezialisiert hat. Von der Konzeptionierung über Planung, Baubegleitung bis hin zur Umsetzung steht Ihnen Herr Korr mit seinem Team zur Seite, um Ihr Projekt genau so umzusetzen, wie Sie sich es vorstellen. Das Steckpferd der Firma sind ihre günstigen und soliden Behandlungseinheiten sowie Stahlmöbel, die der Kunde komplett individualisieren kann. Aber auch die Kompressor- und Saugmaschinenteknik sowie Labormöbel oder Röntgentechnik sind für Herrn Korr und sein Team Daily Business. Das Team der Firma Korr Dental freut sich, Sie kennenzulernen und Sie bei Ihren Projekten zu unterstützen.

Victor Korr ist der Geschäftsführer der Firma Korr Dental Geräte Technik. Er ist seit 2008 in der Firma tätig, und da es sich um ein Familienunternehmen handelt, ist die Familie Korr nun schon in der zweiten Generation in der Geschäftsführung. Ursprünglich kommt Herr Korr aus dem kaufmännischen Bereich und hat sich die technischen

Korr Dental Geräte Technik
info@korr-dental.de
www.korr-dental.de

ANZEIGE

NEU und EXKLUSIV bei
smiledental®

smile-line Bandsetzer

PRODUKTHIGHLIGHT!

Seit vielen Jahren das Produkt der Wahl in der KFO-Praxis – Jetzt wieder im Programm **NEU** und **EXKLUSIV** bei **smiledental**.

- ❗ Pusher zum Setzen von Bändern
- ❗ Austauschbare Spitzen*
- ❗ Griff aus weißem Teflon
- ❗ Komplett in 4 Ausführungen
- ❗ Einfache und sichere Handhabung
- ❗ Individuelle Kraftübertragung
- ❗ Geringes Verletzungsrisiko
- ❗ Komfortabel für Anwender und Patient

* Anderes Gewinde als die Bandsetzer anderer Hersteller, daher sind die Spitzen nicht mit unserem Bandsetzer kompatibel.
** Einführungspreis gültig bis 30.04.2023

Ersatzspitze gerade schmal

Komplett mit gerader schmaler Spitze

Ersatzspitze gebogen schmal

Komplett mit gebogener schmaler Spitze

Ersatzspitze gebogen breit

Komplett mit gebogener breiter Spitze

Sichern Sie sich jetzt den Bandsetzer im Komplettset zum Einführungspreis** von **199,00 €**

Unsere neuen und exklusiven Bandsetzer finden Sie hier!

passion and precision.

Innovatives 2-Schienen Behandlungskonzept
für optimale Behandlungsergebnisse.

- ☺ Transparentes Alignermaterial für eine nahezu unsichtbare Behandlung.
- ☺ Aligner bedeckt einen Teil der Gingiva für bessere Kraftübertragung.
- ☺ Digitale Fallplanung mit OnyxCeph^{3™}.
- ☺ Persönliche Beratung durch erfahrenes Support-Team.