

Aktuelles

Offener Biss

Im zweiten Teil seines Beitrags präsentiert Dr. Bashar Muselmani anhand interessanter Fallbeispiele verschiedene Therapieansätze zur Behandlung des offenen Bisses.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 10

Funktionale Ästhetik

Dr. Michael Visse und Dr. Alexander Dietzel veranschaulichen anhand eines anspruchsvollen Patientenfalls ihren Weg hin zu einem ästhetisch-funktionellen Endergebnis.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 20

DSGVO und Schadensersatz

Die Rechtsanwältin Walburga van Hövel erläutert in ihrem Beitrag, unter welchen Umständen ein Verstoß gegen die DSGVO einen Anspruch auf Schadensersatz begründet.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 34

Kurz notiert

Die 95.

Jahrestagung der DGKFO findet vom 27. – 30. September 2023 in Stuttgart statt. (Quelle: DGKFO)

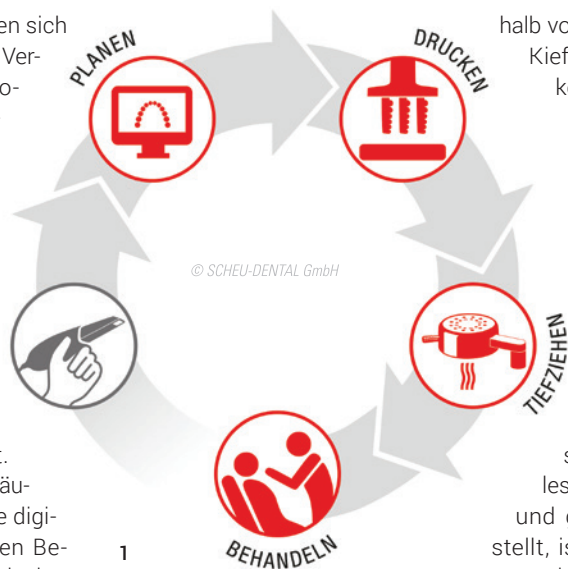
2025

wird die Verwendung von Zahn-Amalgam gemäß der EU-Quecksilber-Verordnung vollständig untersagt. (Quelle: Europäische Kommission)

Der einfache Weg durch die digitale Prozesskette in der Kieferorthopädie

Der Kieferorthopäde Dr. Stefan Peylo erläutert in seinem Beitrag den Einsatz digitaler Modelle und 3D-Drucktechnologien für die Herstellung von Übertragungsschablonen zum indirekten Kleben von Brackets.

In den letzten Jahren haben sich unterschiedliche digitale Verfahren in den kieferorthopädischen Praxen zunehmend etabliert und sind dabei, traditionelle analoge Verfahren mehr und mehr abzulösen. So dürfte es mittlerweile keine Praxis mehr geben, in der auf analogem Negativ- oder Diamaterial fotografiert wird. Auch die Patientenakten werden zunehmend rein digital geführt. Bei den täglichen Arbeitsabläufen in der Praxis hat sich die digitale Abdrucknahme in vielen Bereichen etabliert. Schon mit den ersten Generationen der 3D-Scanner war es möglich, qualitativ hochwertige Scans zu erstellen, um diese zur digitalen Herstellung von Behandlungsgeräten (z.B. Aligner) und zur platzsparenden Archivierung zu verwenden. Der



relativ hohe Zeitbedarf für einen Ganzkieferscan war häufig jedoch schwierig in den normalen Ablauf eines Praxisalltags zu integrieren. Mit den neuen Generationen der Intraoralscanner ist es möglich, inner-

halb von wenigen Minuten digitale Kiefermodelle zu erhalten, die konventionellen Alginateabformungen in puncto Genauigkeit weit überlegen sind. Da jedoch die digitalen Scans noch nicht im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen abgebildet werden und auch für gewisse Laborarbeiten (z.B. für die Herstellung herausnehmbarer Zahnschablonen) ein konventionelles Gipsmodell eine einfache und günstige Alternative darstellt, ist die traditionelle Abformung in der KFO in Teilbereichen noch auf längere Sicht nicht obsolet. Natürlich besteht auch die Möglichkeit, Gipsmodelle nachträglich mithilfe eines Modellscanners zu digitalisieren. Aufgrund der zunehmenden Qualität und Geschwindigkeit der Intraoralscanner

ANZEIGE

Innovations in orthodontics

Tiger Dental

**OrthoLox plus+
Kopplungssysteme**

Schnelle & sichere
skelettale Verankerung –
einfach und reversibel!

NEU

Tiger Dental GmbH
Allgäustraße 3, 6912 Hörbranz, Austria
Tel. +43(0)5574 435043, Fax +43(0)5574 435043 50
office@tigerdental.com, www.tigerdental.com

sind Letztere jedoch langfristig die bessere Wahl. Derzeit sind bereits in ca. zehn Prozent der zahnärztlichen Praxen Intraoralscanner im Einsatz; in der Kieferorthopädie dürfte die Zahl deutlich höher sein. Bei der Entscheidung für den Kauf

▶ Seite 14

Reputationsmanagement und der Umgang mit schlechten Rezensionen

Ein Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Nicht alle Patienten, die Ihre KFO-Praxis empfohlen bekommen haben, entscheiden sich für einen Besuch. Viele potenzielle Patienten informieren sich online und lassen sich von den Bewertungen auf Plattformen wie Google, jameda und Co. beeinflussen. Diese sind oftmals nicht gerechtfertigt, denn ein Groß-

teil der Bewertungen basiert nur auf Randthemen wie den Parkmöglichkeiten, der telefonischen Erreichbarkeit oder der Freundlichkeit der ZFAs. Dennoch spielen Bewertungen eine entscheidende Rolle für den Erfolg Ihrer KFO-Praxis. Wolfgang Apel, Praxisberater und Betriebswirt, erklärt Ihnen, warum dies der Fall ist und wie Sie am besten mit negativen Bewertungen umgehen. Positive Bewertungen und ein allgemein professionelles Auftreten im Internet sind entscheidende Faktoren, um sowohl potenzielle Patienten als auch Bewerber anzusprechen und von Ihrer KFO-Praxis zu überzeugen. Ziel sollte es daher sein, Ihren Onlineauftritt zu pflegen und das Feedback der Patienten aktiv zu nutzen, um Ihre Gesamtpersonalperformance kontinuierlich zu verbessern.

ANZEIGE

blue[®]m oral foam
für Aligner, Retainer & KFO-Apparaturen

Entdecken Sie den neuen sauerstoffaktiven
Reinigungs- und Pflegeschäum

auf der DGKFO-Jahrestagung
am Stand von dentalline C2B61

Jetzt erhältlich unter:
bestellung@dentalline.de | Tel.: +49 7231 9781-0 | dentalline.de

▶ Seite 26

ANZEIGE

SPARK™
CLEAR ALIGNER SYSTEM

SPARK™ SOFTWARE RELEASE R14 IST DA!

OPTIMIEREN SIE IHRE PRAXISABLÄUFE UND PROFITIEREN SIE
VON DEN NEUEN FUNKTIONEN DER SPARK™ CLEAR ALIGNER

Melden Sie sich jetzt zu unserem Webinar an oder besuchen
Sie uns direkt auf der DGKFO in der Halle C2 Stand C21.

ZUM WEBINAR ormco.de/spark **Ormco™**