

Aktuelles

Frühbehandlung

Dr. Larissa Knocks und Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty erörtern die Signifikanz des optimalen Zeitpunkts für kieferorthopädische Therapieanomalien gemäß der aktuellen S3-Leitlinie.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 4

Selbstzahlerstrategien

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit beleuchtet Wolfgang J. Lihl die Strategien zur erfolgreichen Vermarktung von Selbstzahlerleistungen trotz Wirtschaftskrise.

Wissenschaft & Recht ▶ Seite 12

orthoduo – 2 Systems, 1 Result

Ormco präsentierte in Köln unter dem Titel „orthoduo – 2 Systems, 1 Result“ die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Damon Ultima-Brackets und SPARK-Aligner in der modernen Kieferorthopädie.

Veranstaltungen ▶ Seite 18

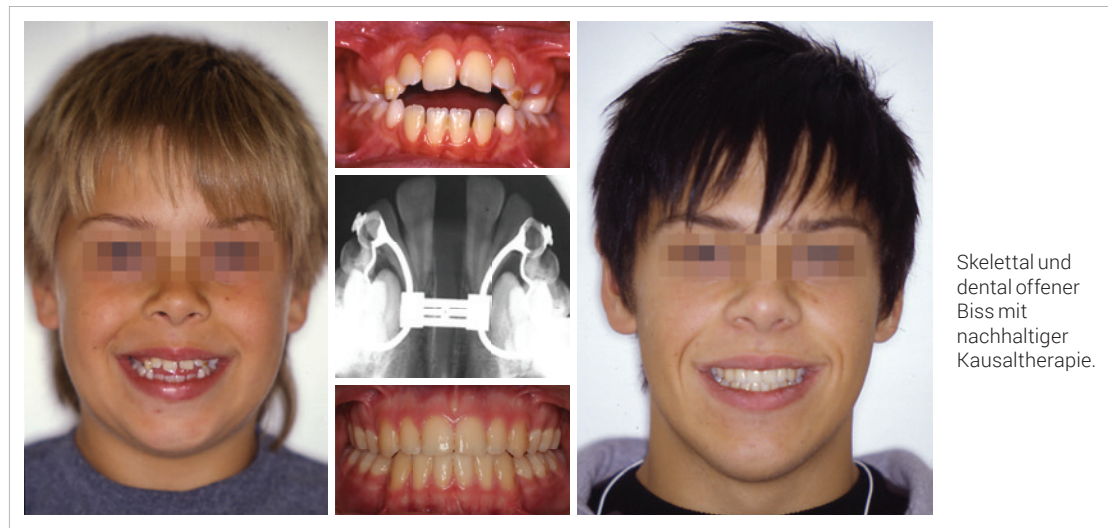
Kurz notiert

Um 7,6

Prozent ist der Leistungsbedarf im konservierend-chirurgischen Bereich in der Altersgruppe zwischen 20 und 60 Jahren im Vergleich zum Jahr 2015 zurückgegangen. (Quelle: KZBV)

Der frontoffene Biss: Diagnose, Differenzialdiagnose und Prognose

Ein Beitrag von Prof. em. Dr. Ingrid Rudzki und Dr. Karin Habersack.



Skelettal und dental offener Biss mit nachhaltiger Kausaltherapie.

Der klinische Befund frontoffener Biss in der Kieferorthopädie hat in jedem Lebensalter unterschiedliche diagnostische Konsequenzen und führt somit in Art und Umfang zu einer unterschiedlichen Behandlung. Abhängig vom Häufigkeitsprofil, von Lokalisation und Ausmaß

der fehlenden okklusalen Kontakte bis hin zur Ursache, erworben und/oder ererbt, lassen sich funktionelle, morphologische und psychische Charakteristika differenzieren. Sie führen zu einer personalisierten Diagnose mit Prognose, die den individuell langfristig erfolgreichen Therapieweg weist.

Diagnostik und Therapie

Fehlende okklusale Zahnkontakte in der vertikalen Dimension kennzeichnen einen offenen Biss, der im Front- und/oder Seitenzahnbereich auffallen kann, ebenso wie auch zirkulär, mit Abstützung nur auf den letzten Zähnen der Zahnreihen. Die-

ser Kontaktmangel im Gebiss ist in unserer Ethnie mit ca. 15 Prozent in der ersten Dentition, mit ca. 2 Prozent in der zweiten Dentition zu finden. Die damit verbundenen Störungen für eine regelrechte Funktion des Kauorgans wie Abbeißen,

▶ Seite 8

Social Media für KFO-Praxen wirklich notwendig?

Ein Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Heutzutage werden Social-Media-Plattformen wie Facebook, Instagram oder TikTok tagtäglich von Millionen von Nutzern verwendet – unter anderem auch von KFO-Praxen. Ein genauerer Blick zeigt, dass einige Praxen beträchtlichen Aufwand betreiben und ansprechende Präsenzen aufbauen. Doch ist das wirklich notwendig? In diesem Fachbeitrag erklärt Betriebswirt und Pra-

xisberater Wolfgang Apel, wann Social Media für KFO-Praxen Sinn macht und für welche Zwecke Sie Social Media am besten nutzen.

Patientenbindung und Patientengewinnung über Social Media

Fragt man Praxisinhaber, wieso sie in sozialen Medien präsent sind, lautet die häufigste Antwort: Patientenbindung und Patientengewinnung. Ersteres kann ich nachvollziehen: Stellen Patienten fest, dass ihre KFO-Praxis in den sozialen Medien aktiv ist, werden sie der Praxis mit hoher Wahrscheinlichkeit folgen und gelegentlich die Beiträge ansehen.

In Bezug auf die Patientengewinnung sind die Meinungen umstritten. Viele Social-Media-Gurus werden Ihnen das Gegenteil versichern, doch meiner Erfahrung nach lohnt sich der Aufwand hier nicht. Zu Anfangszeiten von Social Media war

ANZEIGE

NEU

KLEIN IM DESIGN
GROSS IM EFFEKT

esmail erupjor[®]

die innovative Durchbruchhilfe

dentalline.de

▶ Seite 14

ANZEIGE

Innovations in orthodontics

Tiger Dental

Tiger Gel Clear
Das Verkleidungstalent gegen Schleimhautläsionen.

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

ANZEIGE

SAVE THE DATE

SPARK™
CLEAR ALIGNER SYSTEM

17.01.2024 | Webinar
23.02-24.02.2024 | Kurs in Frankfurt
20.03.2024 | Webinar

SPARK™ TRILOGY

Dr. Philippe Van Steenberghe

JETZT ANMELDEN

Ormco