

## Aktuelles

### Umstellungs- osteotomie

Karsten Junghanns und Dr. Heiko Goldbecher zeigen anhand eines exemplarischen Falls, dass die erfolgreiche Behandlung schwerwiegender Kieferfehlstellungen im Erwachsenenalter eine Kombination aus chirurgischer Bisslagekorrektur und myofunktionaler Umstellung erfordert.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 10

### Zukunftssicherung

Lesen Sie im Beitrag von Dr. Michael Visse, wie Sie Ihre Praxis zukunftsicher gestalten können.

Wissenschaft & Recht ▶ Seite 14

### Zahnmedizin & Moral

Der zweite Teil der Interviewreihe von Wolfgang J. Lihl geht im Gespräch mit dem Ethiker Dr. Dr. Michael Rasche der Frage nach, wie Sie den moralischen Widerspruch Mediziner vs. Unternehmer auflösen können.

Wissenschaft & Recht ▶ Seite 16

## Kurz notiert

### 6.311

bedürftige Menschen weltweit wurden 2023 von Zahnärzten ohne Grenzen zahnmedizinisch versorgt. (Quelle: DWLF)

### 1,9

Prozent teurer sind zahnärztliche Leistungen im Jahr 2022 aufgrund der Inflation geworden. (Quelle: BZÄK)

ANZEIGE



**blue<sup>®</sup>m oral foam**  
für Aligner, Retainer & KFO-Apparaturen

antibakterieller Schaum mit 3-fach-Wirkung:

- reinigt Aligner & Co. zu Hause & unterwegs
- pflegt Zähne & Zahnfleisch
- hellt Zähne sichtbar auf

Jetzt erhältlich unter:  
[bestellung@dentalline.de](mailto:bestellung@dentalline.de) | Tel.: +49 7231 9781-0 | [dentalline.de](http://dentalline.de)

## Der Distalizer – eine friktionsfreie Alternative zum Beneslider?

Ein Beitrag von Prof. Dr. Benedict Wilmes und Prof. Dieter Drescher.



Herkömmliche Geräte zur Distalisierung von Oberkiefermolaren sind in ihrer Effektivität oft begrenzt und teilweise von der Mitarbeit des Patienten abhängig.<sup>1,2</sup> Des Weiteren wird bei vielen Non-Compliance-Geräten (wie zum Beispiel bei der Pendulum-Apparatur) ein Verankerungsverlust von über 50 Prozent im Sinne

einer Mesialwanderung der Prämolaren beobachtet.<sup>3,4</sup> Insbesondere die einseitige Molarendistalisierung stellt eine schwierige Behandlungsaufgabe dar. Einseitige Klasse II-Gummizüge sollten hier in den meisten Fällen unbedingt vermieden werden, um die Dentition im Unterkiefer nicht aus einer korrekten in eine asymmetrische Position zu bewegen. Die

skelettale Verankerung hat sich in den letzten Jahren nicht zuletzt wegen ihrer geringeren Anforderungen an die Patientencompliance durchgesetzt. Vor allem die Mini-Implantate haben aufgrund ihrer vielseitigen Einsatzmöglichkeiten, ihrer geringen Invasivität und der relativ geringen Kosten große Aufmerksamkeit gewonnen.<sup>5-11</sup>

### Distalizer versus Beneslider

Zur Distalisierung von Molaren im Oberkiefer bietet sich insbesondere der anteriore Gaumen als Insertionsregion an.<sup>12</sup> Diese Insertionsstelle weist nur eine dünne Weichgewebsschicht (ca. 1 mm) auf und

▶ Seite 6

## Auswirkungen der Budgetierung auf den Praxisbetrieb

Teil 1 der Kolumne von Nicole Evers, Expertin für Praxismanagement.

Nicole Evers, erfahrene Praxismanagerin, Betriebswirtin im Gesundheitswesen, zertifizierte Personaltrainerin und Autorin, erläutert in einer dreiteiligen Kolumne die Auswirkungen der Budgetierung und gibt hilfreiche Tipps, um diese neuen Herausforderungen

zu meistern. Als Inhaberin von Abacus Praxisconsulting seit 2015, Seminarleiterin für KFO-Praxis-Themen und Coach in KFO-Abrechnung sowie Praxis- und Personalmanagement kombiniert sie über 30 Jahre Erfahrung in der Kieferorthopädie und Personalführung mit tiefgreifendem Expertenwissen.

In dem ersten Teil ihrer Kolumne berichtet sie unter anderem über die Anwendung des Honorarverteilungsmaßstabs (HVM) und beschreibt dabei die verschiedenen Methoden, die von Kassenzahnärztlichen Vereinigungen über den HVM zur Vergabe von Honoraren an Praxen angewendet werden, deren Planungssicherheit, Vor- und Nachteile sowie den wirtschaftlichen Druck durch Budgetkürzungen und deren mögliche Abschwächung.

▶ Seite 18

ANZEIGE

Innovations in orthodontics

## Tiger Dental

**OrthoLox plus+  
Kopplungssysteme**

Schnelle & sichere  
skelettale Verankerung –  
einfach und reversibel!



**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

Ormco | ELEVATE™

FORTBILDUNG

07.-09. Juni 2024 | Düsseldorf, Deutschland  
Dr. Iván Malagón und Dr. Diego Peydro



MasterCOIP  
Intermediate

MASTERCOIP x Ormco



Melden Sie sich noch  
heute an unter  
<https://cvent.me/ikexIN>

## 90 Jahre Leone

Führender italienischer Hersteller kieferorthopädischer Produkte feiert Jubiläum.

Die Geschichte der Firma Leone hat ihre Wurzeln in der Werkstatt des findigen Handwerkers Mario Pozzi. Im Jahre 1934 begann dieser seine geschäftliche Tätigkeit, wobei er von Anfang an den Löwenkopf von Marzocco – das florentinische Symbol für Exzellenz – als Markenzeichen verwendete. Nach dem Tod Mario Pozzi's übernahm 1961 Sohn Alessandro das Unternehmen und baute die Vermarktung der Produkte in Italien und im Ausland weiter aus. Seit Ende der 1990er-Jahre werden die Erfolge des Familienbetriebs mit der Unterstützung von dessen Tochter Elena Pozzi, der heutigen Geschäftsführerin, fortgesetzt.

Als ein globaler Pionier auf dem Gebiet der herausnehmbaren Behandlungstechnik mittels Plattenapparaturen hat sich Leone insbesondere durch seine Dehnschrauben einen internationalen Namen gemacht. Mittlerweile zählen zahlreiche Schraubenvarianten sowie CAD/CAM-Expander für

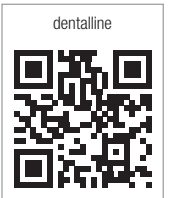


die digitale Fertigung vollständig individualisierter KFO-Geräte mit dentaler, hybrider oder skelettaler Verankerung zum Programm. Bekannt ist die Weltmarke zudem für Brackets wie AQUA SL oder IDEA-L™, seine umfangreiche Palette an Drahtbögen, Bändern und Molarenröhrchen oder die klinisch bewährten Schnarchtherapiegeräte der M.A.D.-Serie. 2001 erweiterte das Unternehmen sein bis dahin rein kieferorthopädisches Portfolio um eine komplette Linie dentaler Implantate.

Heute ist die Firma Leone im Bereich Kieferorthopädie nicht nur Marktführer in Italien, sondern zählt seit 1993 als Mitglied der Orthodontic Manufacturers Association (O.M.A.) zu den zwölf weltweit führenden Herstellern. Damals wie heute prägen Innovationsgeist und höchste Qualität die Produkte, welche kundenspezifisch entwickelt und in einer hochmodernen Produktionsstätte von rund 10.000 Quadratmetern im Westen von Florenz gefertigt werden.

Seit Juli 2009 werden die Produkte Leone's in Deutschland exklusiv durch die dentalline GmbH vertrieben, die dem Jubilar herzlich zum 90-jährigen Bestehen gratuliert.

**dentalline GmbH & Co. KG**  
info@dentalline.de · <https://dentalline.de>



## Morita in Europa erweitert Board und stärkt Vertrieb

Diese proaktiven Schritte sollen die Kundennähe verstärken und die Position von Morita als wertvollen Partner weiter ausbauen.



Das neue Management Board der J. MORITA EUROPE GMBH, von links nach rechts: Markus Otto, Sven Kölsch, Markus Pein, Jürgen R. Fleer.

Die J. MORITA EUROPE GMBH hat ihr Management Board mit Wirkung zum 1. Januar 2024 auf vier Mitglieder erweitert. Sven Kölsch, seit 2021 Senior Market Development Manager Small Equipment bei Morita, verstärkt das Geschäftsführungsteam als zweiter Director Sales. Markus Pein, Director Marketing, übernimmt zusätzlich den Bereich Technical Services sowie die MORITA academy. Im Vertrieb verantwortet Markus Otto weiterhin den umsatzstarken D-A-CH-Bereich sowie Süd- und Osteuropa. Sven Kölsch wird die Regionen in Nordeuropa sowie Frankreich übernehmen.

### Mitarbeiter erschließen Marktchancen

Bereits seit Anfang 2023 arbeiten Mitarbeiter der J. MORITA EUROPE GMBH initiativ und be-

reichsübergreifend an der zukünftigen Ausrichtung des Unternehmens. Ziel ist die Erschließung attraktiver Marktchancen, die Definition und Ergänzung neuer Serviceangebote, die Erweiterung des Lösungsangebotes über Kooperationen, aber auch die Entwicklung neuer Arbeitsweisen. Unter der Mentorenschaft der Management Board

ANZEIGE



**ABRUFaufträge.  
BESTE PREISE  
SICHERN UND  
LIQUIDITÄT  
SCHONEN!**

Mitglieder wurden drei Teams als sogenannte Centers of Excellence (CoE) gebildet. Markus Pein hat die Mentorenschaft für den Bereich Behandlungseinheiten übernommen, Markus Otto für bildgebende Systeme und Sven Kölsch für den Bereich Small Equipment.

### General Manager Jürgen R. Fleer erläutert die strategischen und strukturellen Maßnahmen

„Bei Morita fragen wir uns immer, was uns als Unternehmen trägt. Dabei spielen unsere japanischen Wurzeln eine ganz wesentliche Rolle. Wertschätzung, Harmonie und Gemeinschaft haben einen sehr hohen Stellenwert. Diese Prinzipien spiegeln sich auch in den Werten der J. MORITA EUROPE GMBH wider. Wir sind Impulsgeber, indem wir – im Vertrauen auf die Menschen – Visionen ent-

wickeln und wirksam werden lassen. Wir leben wertvolle Beziehungen, denken langfristig, handeln sinnvoll und agieren so verantwortungsvoll für nächste Generationen. Mit dem neuen Management Board werden wir getragen von unserem Purpose und unserer Vision, die Strategie für unsere Marktentwicklung in Europa weiter zu schärfen und so zum Erfolg zu führen.“

### Sven Kölsch nimmt Menschen, Märkte und die Strategie in den Fokus

„Ich freue mich sehr darüber, meine umfassende Erfahrung aus der Betreuung internationaler Märkte in der Dental- und Medical-Branche zu nutzen, um die strategischen wie operativen Themen als Mitglied im Management Board und als Director Sales voranzutreiben und auszuweiten. Mit der Neuaufstellung im Board ergänzen wir uns gut und sind dadurch effektiver in der Umsetzung. Unser Ziel ist eine stärkere Präsenz im Markt, nicht nur auf Basis des Produkts, sondern auch auf der Grundlage dessen, was Morita bedeutet: Menschen, Partnerschaft, Kultur und Historie.“

### Markus Otto will die Kundenbetreuung vor Ort stärken

„In einem wachsenden und immer komplexer werdenden Geschäft habe ich den gesamten Vertrieb und große Teile des Service verantwortet. Mit der Neuaufteilung unserer Kernbereiche kann ich wieder deutlich enger mit unseren Kunden und Partnern kooperieren und gemeinsam mit meinem Team unser CoE Imaging voranbringen. Hierbei ist mir insbesondere die Entwicklung sinnvoller strategischer Partnerschaften ein Anliegen. Sven und ich verstehen uns als Sparringspart-

ner im Sales mit denselben Zielen: mehr Fokus auf den Vertrieb zu legen und mehr Zeit vor Ort bei den Kunden zu verbringen. Gemeinsam sind wir ein starkes Team.“

### Markus Pein positioniert Morita in Europa als Dienstleistungsunternehmen

„Um dauerhaft erfolgreich zu sein, ist es unser oberstes Ziel, die J. MORITA EUROPE GMBH mit einem herausragenden Service erfolgreich am Markt aufzustellen, unser Dienstleistungsportfolio beständig weiterzuentwickeln und nachhaltig auszubauen. Dabei nutzen wir unser Marketing für eine zeitgemäße analoge und digitale Kommunikation und verstehen uns als Botschafter der Marke Morita in Europa. Mit meiner Expertise und langjährigen Erfahrung im Handels- und im Dienstleistungssektor setze ich mich innerhalb meines Verantwortungsbereichs ganz besonders dafür ein, einen starken technischen Support und Service sowie mit der MORITA academy einzigartige und herausragende Fortbildungsmöglichkeiten anzubieten. Dabei möchte ich auf der Basis von Vertrauen und Sicherheit unsere Kunden über ihr gesamtes Berufsleben begleiten.“

### J. MORITA EUROPE GMBH

info@morita.de  
[www.morita.de](http://www.morita.de)



# Testen Sie den neuen Standard!

**neu**

## ProSlide™ 4

Passive Self-ligating Brackets

Entdecken Sie dieses „State of the Art“- Bracket mit zahlreichen durchdachten Verbesserungen.

ProSlide™ 4 Brackets bieten modernstes Design und Präzision durch ein Herstellungsverfahren auf höchstem Niveau.

Demnächst auch als High - und Low-Torque-Variante.

Erfahren Sie alles über diese Brackets online.

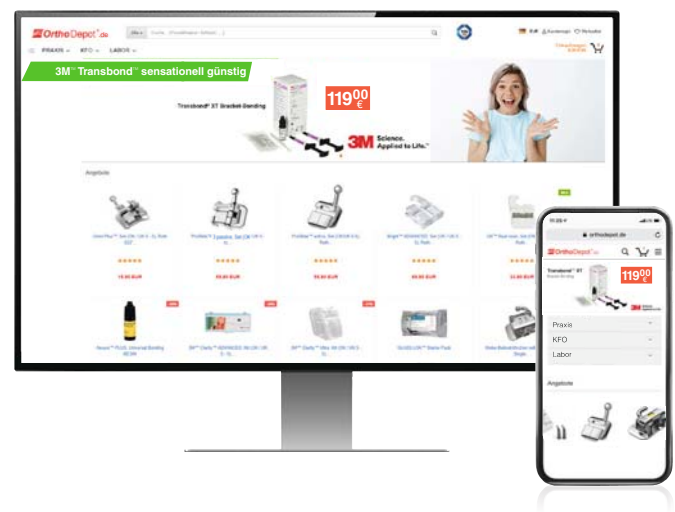
jetzt  
ProSlide 4  
entdecken:



ab **269**  
€



jetzt im KFO-Supershop mit  
über 23.000 Artikeln  
bestellen unter [www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de)



 **OrthoDepot**®

## ... weil Bildung den Unterschied macht

Dentales Engagement für Online-Bush-School in Kenia.

Lernen fürs Leben: Was meist als Floskel benutzt wird, ist in Kenia ein ernst zu nehmendes Privileg: Hochwertige Schulbildung ist hier keine Selbstverständlichkeit und doch die Basis für ein gutes, selbstbestimmtes Leben; für eine lebenswerte Zukunft.

An einer solchen Zukunft bauen derzeit Doris Hoy-Sauer und der gemeinnützige Verein Kidzangoni e.V., dem sie als Gründerin vorsteht. „Bildung ist einfach die Basis, später einmal eine Familie zu ernähren, sich eine selbstbestimmte Zukunft aufbauen zu können“, so Hoy-Sauer, seit 20 Jahren Inhaberin der Dental-Agentur A Hoy PR. Deshalb baue der Verein, der bereits seit 2010 Kinder mithilfe von Patenschaften in Schulen bringt, nunmehr ein eigenes Schulgebäude mitten im kenianischen Busch. Was hier entsteht, ist zukunfts-fähig – die erste Online-Bush-School Kenias. Dabei lernen die Kinder hybrid: „Wir streamen den Unterricht aus unserer sehr hochwertigen Partnerschule direkt in die Klassenzimmer. Dort unterstützt eine eigene Lehrkraft die Kinder, erklärt Sachverhalte



und hilft beim Verstehen.“ Schon jetzt lernen rund 80 Kinder sehr erfolgreich nach dieser Methode in Kidzangoni, mit

dem neuen Schulgebäude können knapp 400 Kinder auf dem Campus unterrichtet werden.

Was hat das nun mit dental zu tun? „Zum einen konnten wir im Lauf der Zeit sehr viele Zahnärzte, Kieferorthopäden sowie Unternehmen der Dentalindustrie als Paten und/oder Unterstützer gewinnen, wofür wir sehr dankbar sind.“ Von der Übernahme von Schulpatenschaften bis hin zum Bau eines Brunnens reiche das dentale Engagement bereits. Und nun? „Wir alle in der Dentalbranche haben uns in den letzten Jahren digital fort- und weitergebildet, haben von Hybrid- und Online-Fortbildungen profitiert. Was, wenn es gelänge, ein oder zwei Klassenzimmer dieses wegweisenden und innovativen Projekts dental zu realisieren? Zahnmediziner, Dentalindustrie, Dienstleister, Fachmedien ... alle gemeinsam. Weil Bildung den Unterschied macht.“ Große Geldgeber wie die „Reiner-Meutsch-Stiftung Fly and Help“ oder „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern“ seien ebenfalls bereits an Bord.

Informationen zum Projekt Bush School finden sich auf der Website des Vereins. <https://www.kidzangoni.de>

Quelle: Kidzangoni e.V.

## Der neue Masterstudiengang KFO und Alignertherapie geht an den Start

Eine Kooperation der ibiz academy mit der Hochschule Fresenius.

Ab März 2024 startet der berufsbegleitende Masterstudiengang Kieferorthopädie und Alignertherapie, den Experten von der ibiz academy und der Hochschule Fresenius entwickelt haben. Es ist das einzige Masterstudium mit dieser Ausrichtung in Deutschland. Es steht Zahnärzten offen, die ihr Wissen auf diesen Gebieten vertiefen und akademisch-wissenschaftlich absichern möchten. „Ich bin davon überzeugt, dass es für Zahnärzte heute enorm

wichtig ist, Zusatzqualifikationen zu erwerben und ständig weiter zu lernen“, erklärt Dr. Banafsheh Nairizi, M.Sc., die Initiatorin der ibiz academy, einer neuen Bildungseinrichtung in der Zahnmedizin. Die Zahnmedizin gehöre, so die Zahnärztin weiter, zu jenen Fächern, die sich mit großer Geschwindigkeit entwickeln – angetrieben von neuen Konzepten und technischen Innovationen. Digitale Konzepte spielen dabei eine besonders bedeutsame Rolle –

und sie prägen vor allem die Kieferorthopädie und die Alignertherapie.

### Studiengang schließt Lücke in der Weiterbildung.

Diese rasante Entwicklung trifft jedoch auf Defizite in der Fort- und Weiterbildung. Viele Zahnärzte wollen in ihren Praxen auch Leistungen aus diesen Bereichen anbieten oder tun dies bereits, vermissen aber eine berufsbegleitende, wissenschaftsbasierte und praxisorientierte Weiterbildung, die ihnen Trittsicherheit gibt. Diese Lücke wollen die Initiatoren des neuen Studiengangs schließen. In der Hochschule Fresenius fanden Dr. Nairizi und ihre Mitstreiter Dr. Udo Windsheimer (Crailsheim), Prof. Dr. iur. Heinrich Hanika (Deidesheim) sowie Priv.-Doz. Dr. Dr. Roman Rahimi-Nedjat (Mainz) eine geeignete Partnerin, um den Studiengang zu etablieren. „Wir sehen in diesem Angebot ein relevantes und spannendes Studium“, erklärt Prof. Dr. Thomas Knepper, Vizepräsident der Hochschule Fresenius. Der Studiengang passe zum Leitbild der Hochschule: Lehre, Forschung, Praxis. „Für unsere Hochschule ist dieser Studiengang durch die Kooperation mit einem sehr guten, renommierten Praxispartner auch der ideale Einstieg in diesen Bereich.“

ANZEIGE



### Studiengang verbindet Praxis und Wissenschaft

Der neue Masterstudiengang vermittelt in insgesamt 18 Modulen, verteilt auf vier Semester, das erforderliche Basiswissen für das Fach, hat aber einen besonderen Fokus auf der digitalen Kieferorthopädie und der Alignertherapie. „Darum ist er auch eine Option für Kieferorthopäden, die ihr Know-how bei den digitalen Entwicklungen ausbauen und vertiefen wollen“, erklärt Dr. Windsheimer, der wissenschaftliche Leiter der ibiz academy und Leiter des Studiengangs. Die Module finden sowohl online als auch als Präsenzveranstaltungen auf dem neuen Campus Wiesbaden der Hochschule Fresenius statt. Hinzu kommen Kurse in den Kliniken der Dozierenden.

### Auf dem Lehrplan: unternehmerisches Denken und Management

Der Studiengang vermittelt nicht nur aktuelles Wissen über einen

bestimmten Bereich der Zahnmedizin: „Die Determinanten für Zahnarztpraxen haben sich in den letzten Jahren deutlich verändert“, sagt Prof. Hanika. „Um weiterhin qualitativ hochwertige Leistungen anbieten zu können, müssen Zahnmediziner unternehmerisch denken und handeln.“ Es genüge nicht mehr, so der Rechtswissenschaftler und Dozent im Studiengang, nur auf ein gutes zahnmedizinisches Angebot zu setzen, da allein dadurch eine ertragreiche Praxis nicht gesichert werden könne. Daher bearbeitet Prof. Hanika mit den Studierenden des Studiengangs auch Themen wie etwa Praxismanagement, Gesundheitsökonomie, KI und Robotik, übergreifende digitale Prozesse in der Zahnmedizin und nicht zuletzt auch Rechtsfragen. Einige wissenschaftliche Masterthesen der Studierenden werden solche Aspekte ebenfalls behandeln. Curricula im Bereich Kieferorthopädie von Fachgesellschaften sowie eine Weiterbildung zum Fachzahnarzt Kieferorthopädie können teilweise oder in Gänze zeitlich angerechnet werden. Darüber hinaus können für die Veranstaltungen im Rahmen des Studiengangs Fortbildungspunkte nach den Richtlinien von DGZMK und BZÄK erlangt werden.

Quelle: ibiz academy

ANZEIGE

# Sie sollten mit uns rechnen!

**Eine Zusammenarbeit bietet Ihnen viele Vorteile! Beste Referenzen. Lassen Sie sich jetzt unverbindlich informieren**

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. +41(0)784104391  
info@zosolutions.ag  
www.zosolutions.ag

# Zendura<sup>®</sup>

Clear Aligner & Retainer Material

Jetzt bei Straumann!



Starke **Rissbeständigkeit** durch spezielle Materialrezeptur mit hoher Widerstandsfähigkeit

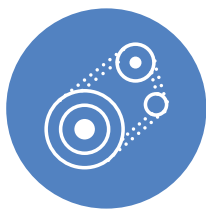


Hoher **Belastungswiderstand**, um Verformungen in jeder Behandlungsphase zu widerstehen

## Zendura FLX: das fortschrittliche Multilayer-Material



**Geringere Initialkraft** für mehr Trage- und Patientenkomfort



Stärkere und konstante kieferorthopädische **Kraftübertragung**



Zendura<sup>®</sup>

- 125mm x .76mm Circle (SKU# 9156) for Ministar/Biostar/Drufomat
  - 120mm x .76mm Circle (SKU# 9163) for Erkoform/Drufomat
  - 125mm x .76mm Square (SKU# 9164) for Drufomat & other vacuum thermoformers
- \* Sheet dimension SKU# is embossed on sealed edge of each sheet's foil bag.
- 20 sheets single packaged in moisture barrier foil pouch
  - Keep in dry / cool place
  - Important: Begin use within 15 minutes

Jetzt bestellen auf  
[straumanngroup.de/zendura](https://straumanngroup.de/zendura)

**straumann**group

Prof. Dr. Benedikt Wilmes



Literatur



## Der Distalizer – eine friktionsfreie Alternative zum Beneslider?

← Seite 1

liegt posterior der Gaumenfalten (T-Zone<sup>13</sup>). Der Beneslider<sup>14-16</sup> hat sich als Distalisierungsapparatur auf Basis einer Sliding-Mechanik mittlerweile sehr bewährt.<sup>17</sup> Als Alternative zum Beneslider wurde der Distalizer<sup>18</sup> als Schraubmechanik zur Molaren-Distalisierung vorgestellt, welcher insbesondere als Hybrid Hyrax Distalizer<sup>19, 20</sup> bei gewünschter zusätzlicher Gaumennahterweiterung zur Anwendung kommt. Der Distalizer wird wöchentlich durch die Patienten aktiviert (1/4 Umdrehung). Je nach eingesetzter Schraube entspricht dies einer Strecke von 0,2 mm pro Woche.

### Aligner zur Distalisierung

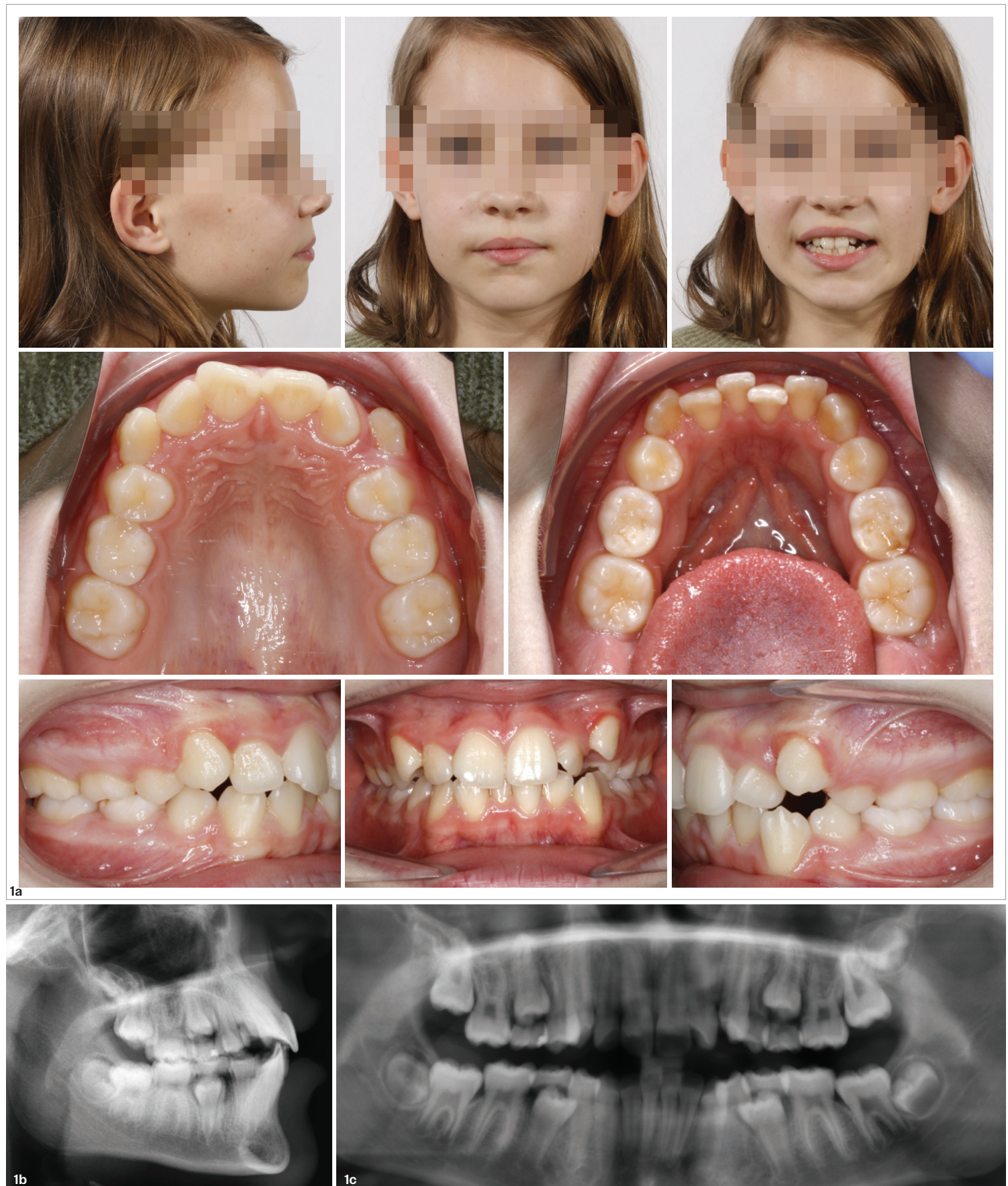
Aligner zeigen nur eine begrenzte Wirksamkeit, wenn eine körperliche Zahnbewegung gewünscht ist, wie es bei einem Lückenschluss, einer transversalen Expansion oder einer Distalisierung der Molaren der Fall ist.<sup>21</sup> In der Literatur lassen sich zwar vereinzelte Artikel finden, wo mit Alignern eine Molarendistalisation von bis zu 2,5 mm erzielt wurde, als nachteilig werden jedoch die eher kippenden Molarenbewegungen, die hohe Anforderung an die Mitarbeit des Patienten (Notwendigkeit von intermaxillären Gummizügen) sowie eine sehr lange Behandlungsdauer genannt.<sup>22-24</sup> Um

eine körperliche Distalisierung mit einer hohen Verlässlichkeit und Geschwindigkeit zu erreichen, wird heutzutage der Beneslider in die Alignertherapie integriert.<sup>25-27</sup> Dabei wurde sowohl das zweizeitige Vorgehen (erst Distalisierung mit Slider, dann Finishing mit Alignern) als auch das simultane Vorgehen (gleichzeitig Distalisierung der Molaren und Nivellierung der Frontzähne mit Alignern) vorgestellt.

### Patientenbeispiel

Der Behandlungsverlauf einer elfjährigen Patientin mit einer asymmetrischen Angle-Klasse II wird dargestellt. Auffällig war eine Aufwande-

„Die skelettale Verankerung hat sich in den letzten Jahren nicht zuletzt wegen ihrer geringeren Anforderungen an die Patientencompliance durchgesetzt.“



**Abb. 1a-c:** Elfjährige Patientin mit einer Aufwanderung der Seitenzähne im 2. Quadranten, daraus resultierendem Platzmangel für Zahn 23 sowie einer Frontmitterverschiebung nach rechts.

**Abb. 2a-c:** Design des Distalizers (a, b). Für die gleichzeitige Verwendung mit Alignern empfiehlt sich entweder ein palatinales Tube oder eine CAD/CAM-Shell für den Zahn 26. Insertionsguide (c).

**Abb. 3a-c:** Einsetzen der Mini-Implantate (Benefit 2 x 9 mm) mit Insertionsguide (a, b) und des Distalizers (TADMAN) (c).

26<sup>th</sup> – 27<sup>th</sup> APRIL 2024 | Düsseldorf



Prof. Dr. Ravi Nanda



Dr. Kenji Ojima



PD Dr. Björn Ludwig



Prof. Dr. Benedict Wilmes



Dr. Claudia Pinter



Prof. Dr. Dieter Drescher



Dr. Maximilian Küffer



Dr. Siva Vasudavan



Dr. Salah Abbas



Dr. Ashley Smith

# THE ORTHODONTIC EVENT OF THE YEAR!

13. BENEfit User Meeting 2024. Informationen und Anmeldung unter: [www.dentalline.de](#)



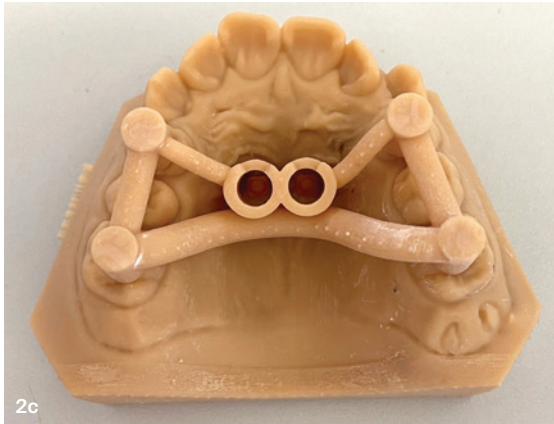
„Aligner zeigen nur eine begrenzte Wirksamkeit, wenn eine körperliche Zahnbewegung gewünscht ist, wie es bei einem Lückenschluss, einer transversalen Expansion oder einer Distalisierung der Molaren der Fall ist.“<sup>21</sup>



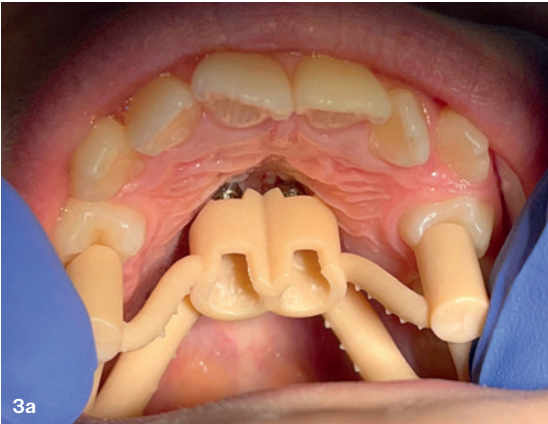
2a



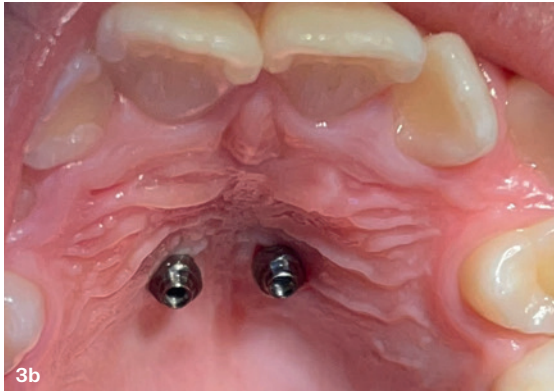
2b



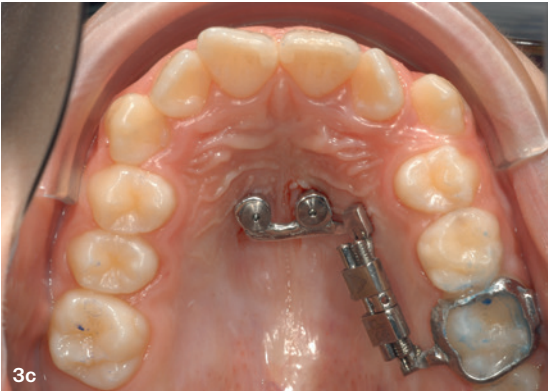
2c



3a



3b

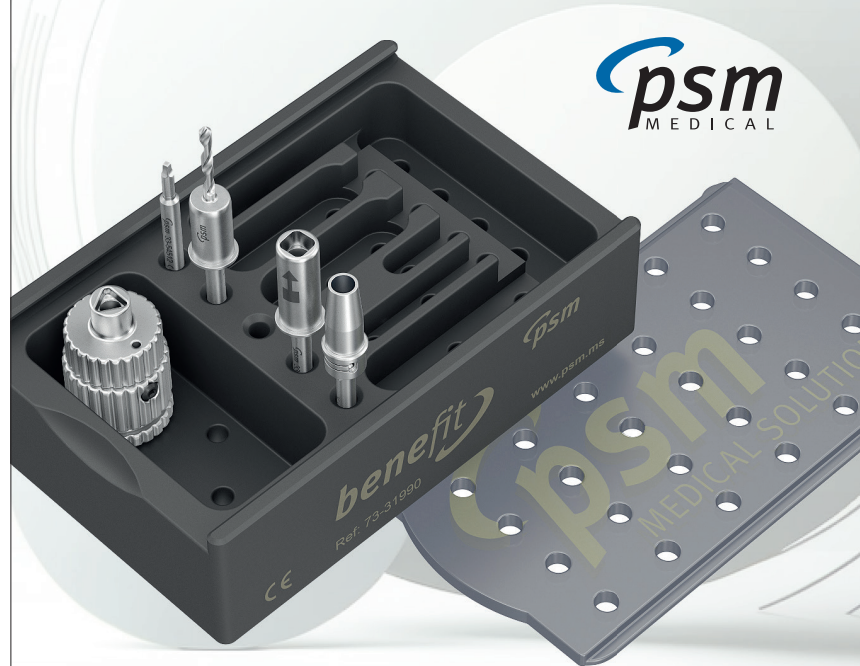


3c

## FÜR DEN PERFEKTEN EINSTIEG

in die digitale Welt der skelettalen Verankerung mit dem BENEfit® System

## BENEfit® Starter-Kit digital



### BENEfit® Starter-Kit digital

(Art.-Nr. 33-55007) bestehend aus:

- 1 Instrumentenbehälter (Art.-Nr. 73-31990)
- 1 Handgriff (Art.-Nr. 33-18236)
- 1 Schraubenhalter mit Stopp (Art.-Nr. 33-10903)
- 1 Endrehinstrument (Art.-Nr. 33-54512)
- 1 Bohrer (Art.-Nr. 33-10914)
- 1 Bohrer Verlängerung (Art.-Nr. 33-18244)

**NUR 349,- €\***  
~~463,- €~~

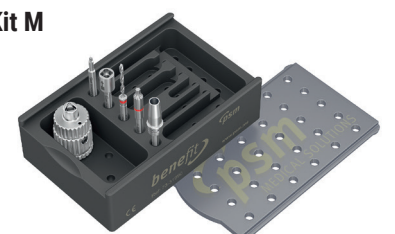


Das Instrumenten-Set ist auch als Variante für die Insertion ohne CAD/CAM-Schablone erhältlich.

### BENEfit® Starter-Kit M

(Art.-Nr. 33-55001)

**NUR 399,- €\***  
~~527,- €~~



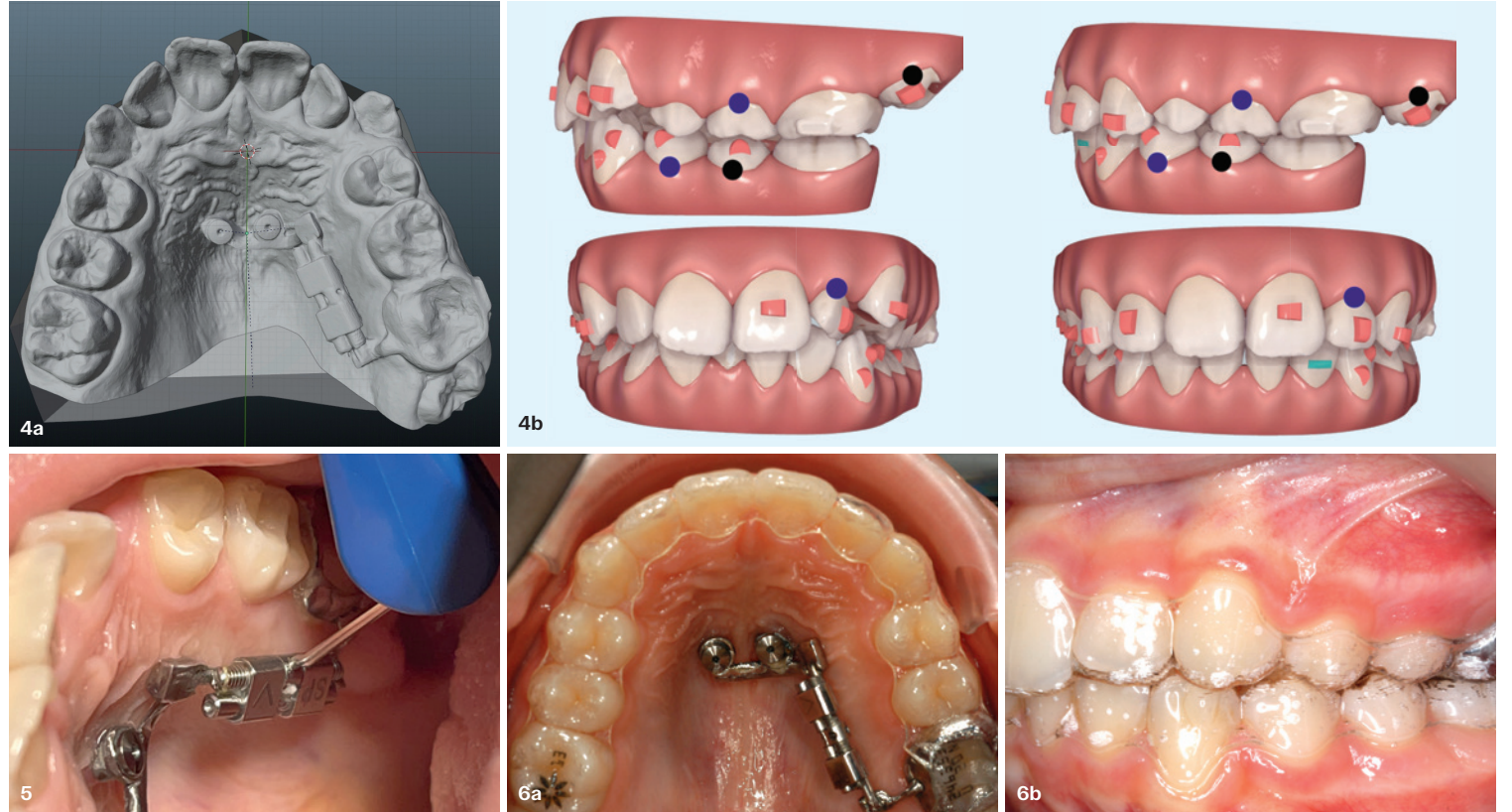
\* Preise gültig bis 30.06.2024



**dentalline GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 7231 9781-0 | info@dentalline.de | dentalline.de

**Abb. 4a und b:** 3D-Scan zur Herstellung der Aligner (a). ClinCheck-Planung (20 Aligner) (b). **Abb. 5:** Aktivierung des Distalizers. **Abb. 6a und b:** Zustand nach sechs Monaten: zweiter Satz Aligner, um den Zahn 25 zu integrieren.



„Um eine körperliche Distalisierung mit einer hohen Verlässlichkeit und Geschwindigkeit zu erreichen, wird heutzutage der Beneslider in die Alignertherapie integriert.“<sup>25–27</sup>

zung der Seitenzähne im 2. Quadranten mit einem daraus resultierenden Platzmangel für den Zahn 23 sowie einer Frontmittenverschiebung nach rechts (Abb. 1). Die Patientin und die Eltern wünschten eine möglichst wenig sichtbare Behandlung und idealerweise keine Extraktion von Zähnen. Bei dieser Patientin wurde nach einem intraoralen Scan ein einseitiger Distalizer designt und im SLM-Verfahren gedruckt (TADMAN; Abb. 2). Um Mini-Implantate und den Distalizer in einem Termin einsetzen zu können, wurde ein Insertions-Guide hergestellt (TADMAN; Abb. 2c). Nach dem Einsetzen zweier Mini-Implantate (Benefit, 2 x 9 mm) und des Distalizers (Abb. 3), wurde ein Scan zur Herstellung der Aligner (Abb. 4, Invisalign) angefertigt. Ziel bei dieser Patientin war die simultane Molaren-Distalisierung im 2. Quadranten mittels Distalizer und Einstellen aller Zähne mittels Aligner-Schienen (einphasiges Vorgehen). Im ClinCheck sollte eine Distalisierungsgeschwindigkeit (0,15 bis 0,2 mm pro Woche) eingestellt werden. Zudem durfte der Zahn, der mit dem Distalizer gekoppelt war (hier Zahn 26), nur eine körperliche Distalisierungsbewegung durchführen. Eine sequen-

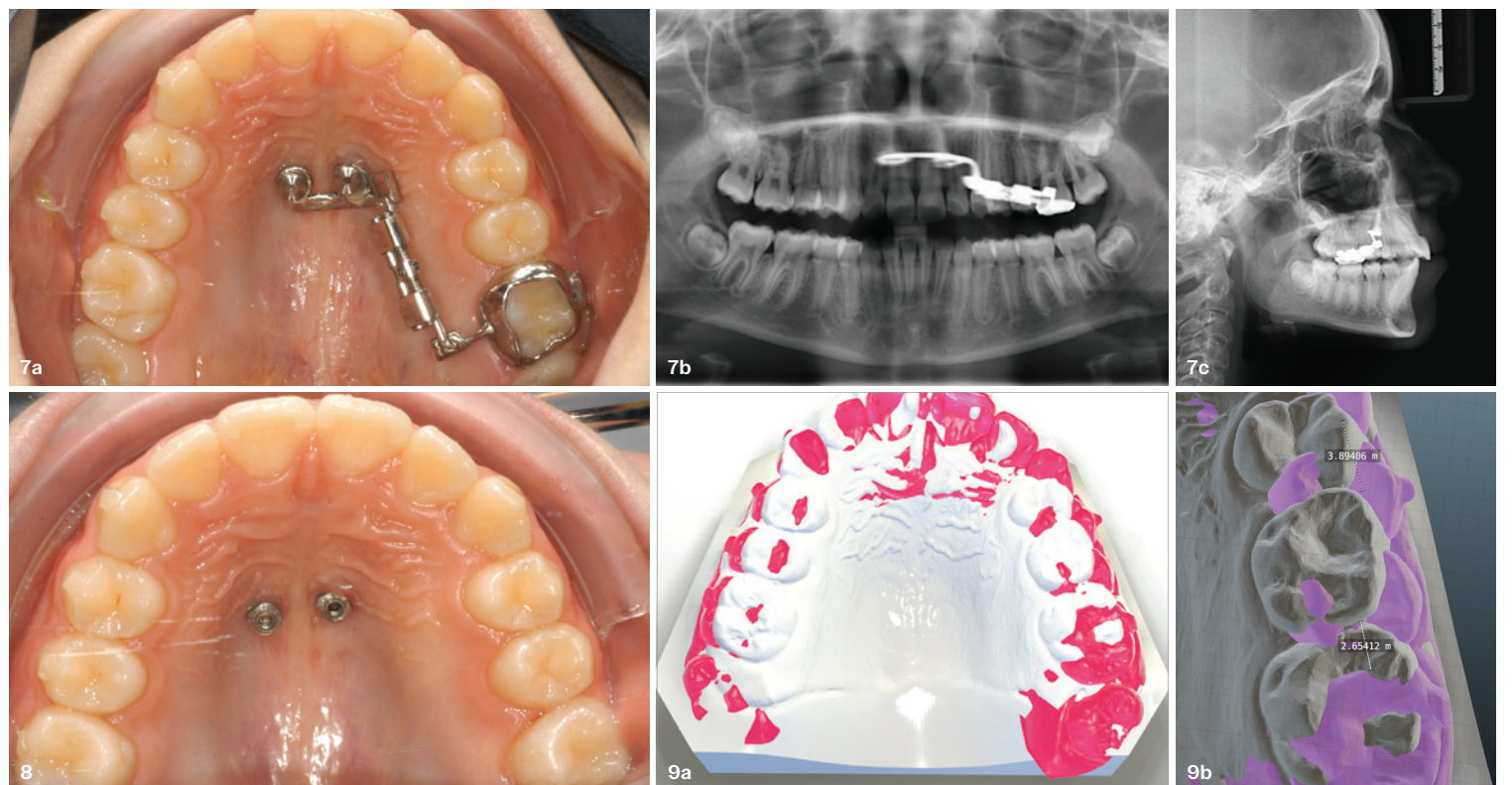
zielle Distalisierung war nicht erforderlich. Aufgrund der verlässlichen Verankerung können alle Zähne gleichzeitig (en masse) distalisiert werden. Eine Derotation oder Torquebewegung des Zahnes 26 sollte erst am Ende der Behandlung nach Entfernung des Distalizers durchgeführt werden. Nach Eingliederung der Aligner wurde der Patientin die Aktivierung des Distalizers demonstriert (Abb. 5). Im Laufe der Behandlung wurden nun gleichzeitig die Zähne im 2. Quadranten distalisiert, Platz für den Zahn 23 geschaffen und die Frontmittenverschiebung korrigiert (Abb. 6–9). Die Röntgenbilder zeigen die Positionierung der Mini-Implantate in der T-Zone sowie die körperliche Distalisierung der Molaren (Abb. 7). Die Behandlung konnte nach insgesamt 15 Monaten mit einem hervorragenden Ergebnis beendet werden (Abb. 10).

### Zusammenfassung und Diskussion

Der Einsatz von Mini-Implantat-getragenen Apparaturen und Alignern hat sich als eine ästhetisch ansprechende und sehr effektive Kombination herausgestellt. Eine sequenzielle

Distalisierung oder das Einsetzen intermaxillärer Gummizüge ist somit nicht mehr notwendig, was die Behandlung weitaus effektiver gestaltet. Als Alternativen findet heutzutage der Beneslider als Gleitmechanik und der Distalizer als Schraubmechanik Anwendung. Folgende der Vor- und Nachteile dieser beiden Molaren-Distalisierungsapparaturen können diskutiert werden:

1. Der Beneslider wird alle sechs Wochen in der Praxis aktiviert, während der Distalizer wöchentlich vom Patienten aktiviert wird. Manche Patienten bzw. Eltern tun sich etwas schwer mit der Aktivierung des Distalizers.
2. Die Aktivierungsstrecke pro Zeiteinheit ist beim Distalizer eindeutig, was insbesondere die Synchronisation mit dem Aligner-Staging beim einphasigen Einsatz weiter vereinfacht.
3. Der Distalizer erscheint als „One-Piece-Appliance“ manchen Behandlern etwas einfacher.
4. Der Distalizer ist etwas großvolumiger als der Beneslider, was insbesondere bei erwachsenen Patienten berücksichtigt werden sollte.



**Abb. 7a–c:** Zustand nach acht Monaten: Die Zähne im 2. Quadranten sind ausreichend distalisiert und die Oberkiefermitte eingestellt. **Abb. 8:** Zustand nach zehn Monaten: Entfernung des Distalizers und Scan für ein Refinement. **Abb. 9a und b:** Überlagerung der Scans vor und nach Distalisierung im 2. Quadranten: Man erkennt 2,6 mm Distalisierung von Zahn 26 und 3,9 mm Distalisierung von Zahn 24. **Abb. 10a–c:** Behandlungsergebnis nach 15 Monaten.



+  
 Noch Fragen?  
 Stellen Sie Ihre  
 Fragen zum Artikel  
 und lesen Sie die  
 Antworten in einer  
 der kommenden  
 Ausgaben!  
 »




**Prof. Dr. Benedict Wilmes**  
 wilmes@med.uni-duesseldorf.de  
 www.uniklinik-duesseldorf.de/kiefer-orthopaedie



**Prof. Dieter Drescher**  
 d.drescher@uni-duesseldorf.de  
 www.uniklinik-duesseldorf.de/kiefer-orthopaedie

Grundsätzlich ist bei jedem Fall mit einem Platzmangel die Frage zu diskutieren, ob extrahiert oder distalisiert werden sollte. Bei angelegten Weisheitszähnen tendieren viele Behandler eher zu einer Extraktion von Prämolaren. Laut Kang et al. ist jedoch auch nach erfolgter Molaren-Distalisierung nicht mit einer größeren Wahrscheinlichkeit einer Weisheitszahn-Retention zu rechnen.<sup>28</sup> Die Verwendung von Insertionsguides erscheint aus mehreren Gründen sinnvoll: Eine exakte intraorale Positionierung der Mini-Implantate ist möglich, und außerdem können Mini-Implantate und Apparatur in nur einem Termin eingesetzt werden. Last, but not least: Werden die Mini-Implantate extern eingesetzt (Zahnarzt oder Oral- bzw. MKG-Chirurg), können Missverständnisse bzgl. der Insertionsregion vermieden werden.

ANZEIGE





Aktion gültig  
 vom 01. bis 29.02.2024

## Welcome back RMO®!

dentalline ist wieder deutscher RMO®-Exklusivhändler

Und weil die dentalline GmbH in 2024 zudem ihr 30-jähriges Jubiläum feiert, gibt's

# 30% Rabatt

auf einige der beliebtesten RMO®-Artikel.



Elgiloy® Bogen und Stangendrähte



**Wilson® 3D**  
sämtliche Komponenten



**Energy Chain™**



**FLI® Tubes**



**Synergy®**



**Energy Pak™ Elastics**



**FLI® Signature Clear**



**FLI® Twin**



zur Aktion  
[www.dentalline.de](http://www.dentalline.de)





## Umstellungsosteotomie ohne Kieferorthopädie sinnvoll?

Ein Beitrag von Karsten Junghanns und Dr. Heiko Goldbecher.

**Abb. 1a-g:** Ausgangsbefund: Extraorale Aufnahmen (a-d) und intraorale Aufnahmen (e-g). **Abb. 2a-c:** Aktivator auf dem Modell (a-c) und im Mund (a), Gerät wird ohne prothetische Versorgung getragen.

Im Erwachsenenalter ist eine Korrektur von schwerwiegenden Kieferfehlstellungen nur als kieferchirurgisch-kieferorthopädische Kombinationsbehandlung möglich. Aufgrund der veränderten Morphe und Funktionsmuster nach der OP ist immer zusätzlich eine begleitende funktionskieferorthopädische Therapie und Logopädie notwendig und sinnvoll. So können Komplikationen vermieden und das erzielte Ergebnis langfristig stabilisiert werden.

### Fallvorstellung

Die Patientin stellte sich erstmals aufgrund einer Überweisung ihres neuen Hauszahnarztes im Jahr 2019 für eine kieferorthopädische Beratung bei uns vor. Seitens der Patientin bestand der Wunsch nach einer umfassenden Diagnostik und Therapieplanung, welche zu einem zufriedenstellenden langzeitstabilen Ergebnis führt. Zum Zeitpunkt der Untersuchung lag ein teilweise implantatprothetisch versorgtes Lückengebiss vor. Es zeigte sich eine ausgeprägte Rücklage des Unterkiefers mit einer sagittalen Schneidekantenstufe von ca. 15 mm bei einer Distalokklusion um eine Prämolarenbreite. Zusätzlich bestanden ein inkompetenter Mundschluss und ein viszerales Schluckmuster. Mit der Patientin wurden die möglichen Optionen besprochen und nach einer ausführlichen Aufklärung vereinbart, ein diagnostisches Set-up anzufertigen und eine kieferchirurgische Expertise für eine zu planende Umstellungsosteotomie einzuholen.

### Behandlungsplanung

Vom Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen wurde eine Umstellungsosteotomie zur Behandlung der ausgeprägten Kieferfehlstellung befürwortet und empfohlen. Eine anfänglich in Erwä-



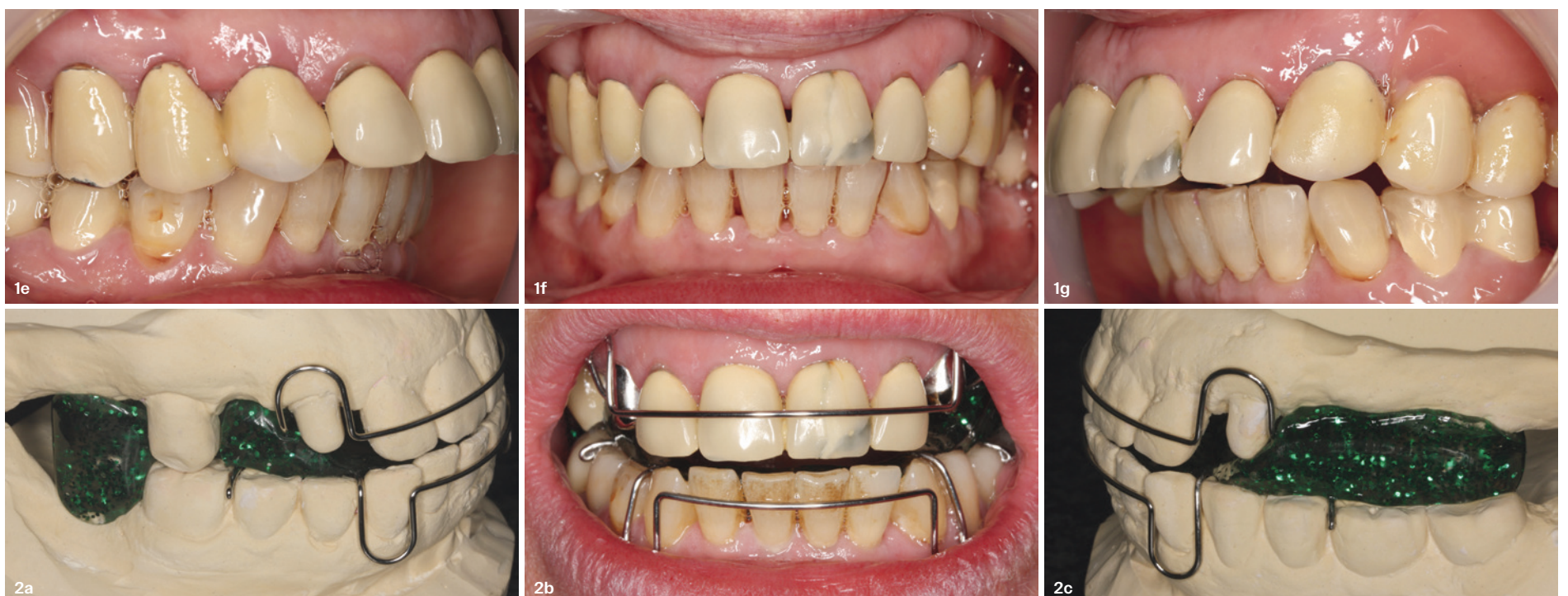
gung gezogene alleinige Vorverlagerung des Unterkiefers wurde zugunsten einer bimaxillären Umstellungsosteotomie verworfen. Nach Auswertung der Modellanalyse und einer Modell-OP sollte auf eine dentoalveoläre Dekompensationsbehandlung vor der OP verzichtet werden. Durch die Kopplung von Morphe und Funktion ist jedoch bei einer Umstellungsos-

teotomie immer davon auszugehen, dass sich die Weichgewebe einschließlich Muskulatur an die postoperative Situation anpassen müssen und es daher einer begleitenden myofunktionalen Therapie bedarf. Außerdem ist in der Regel nicht davon auszugehen, dass intraoperativ eine maximale Interkuspidation erreicht wird und nach der OP stabil ist. Aus diesen

ANZEIGE

smiledental<sup>®</sup>  
www.smile-dental.de

**ABRUF AUFTRÄGE.  
NOCH FRAGEN?  
RUFEN SIE UNS  
GERNE AN UNTER  
02102-154670.**



SAVE THE DATE — SAVE THE DATE — SAVE THE DATE — SAVE THE DATE — SAVE THE DATE — SAVE THE DATE — SAVE THE DATE — SAVE THE DATE



## 11. DEUTSCHES UND INTERNATIONALES ANWENDERTREFFEN

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

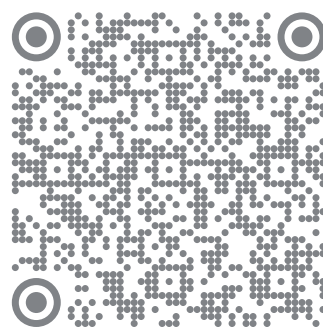
7 — 8

JUNI

2024

Frankfurt am Main

Jetzt online anmelden:



[www.lingualsystems.de/courses](http://www.lingualsystems.de/courses)



Gründen wurden in Abstimmung mit dem Hauszahnarzt, Mund-Kiefer-Gesichtschirurg und dem Kieferorthopäden vor der Anfertigung einer neuen definitiven prothetischen Versorgung eine kieferchirurgisch-kieferorthopädische Kombinationsbehandlung geplant, welche insbesondere einen Schwerpunkt auf die myofunktionelle Vorbereitung der Weichgewebe legt. Die Patientin war mit dem Behandlungskonzept einverstanden und entschied sich für den vorgeschlagenen Therapieplan.

### Umstellungsosteotomie ohne Kieferorthopädie?

Die gesetzliche Krankenkasse (GKV) lehnte aufgrund eines angeforderten Gutachtens die geplante kieferchirurgisch-kieferorthopädische Kombinationsbehandlung ab. Zwar sei eine Umstellungsosteotomie indiziert, eine

kieferorthopädische Behandlung jedoch nicht notwendig. Das Einschleifen zur OP und die später geplante prothetische Versorgung seien ausreichend. Die Kosten für die geplante OP würden von der Krankenkasse übernommen, eine kieferorthopädische Behandlung sei jedoch von der Patientin selbst zu tragen. Aufgrund der Intervention des Kieferorthopäden wurde im Rahmen einer Einzelfallentscheidung ein einzelnes FKO-Gerät genehmigt. So konnte ein offener Aktivator als myofunktionelles Gerät eingegliedert werden. Einen Monat später wurde die bimaxilläre Umstellungsosteotomie durchgeführt.

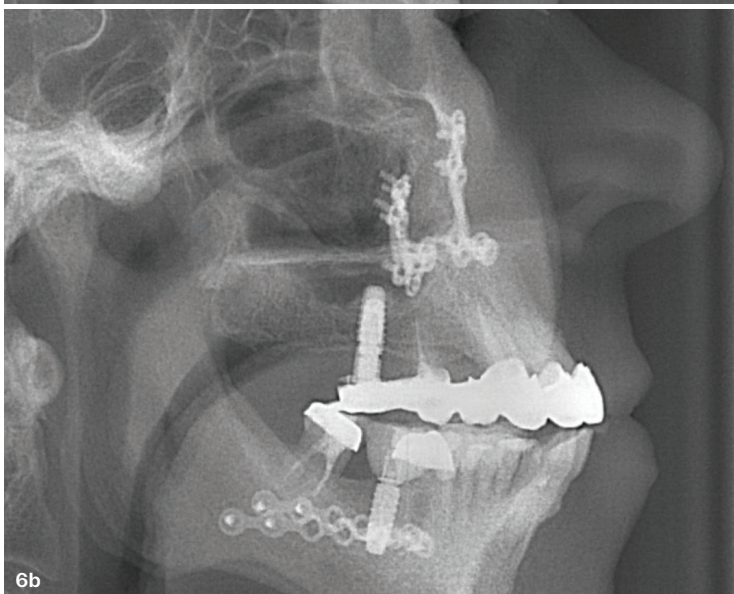
### Postoperative Behandlung

Postoperativ zeigte sich eine Parästhesie im Bereich der Unterlippe sowie ein frontal offener Biss. Noch während der Immobilisations-

phase wurden durch den Kieferorthopäden an 12 und 22 Knöpfchen geklebt (Abb. 3), sodass die Patientin Gummis zu den noch vorhandenen Pins im Unterkiefer Regio 35/36 und 45/46 spannen konnte. Während der Mobilisationsphase zeigten sich Beschwerden im Kiefergelenk und Schwierigkeiten, intuitiv die neue Schlussbisslage zu finden. Mithilfe des offenen Aktivators und logopädischer und manualtherapeutischer Unterstützung konnte die myofunktionelle Situation schrittweise verbessert werden, sodass nach einem Jahr ein akzeptables Ergebnis hinsichtlich Schlussbisslage, Mastikation und Beschwerdefreiheit des Kiefergelenks erreicht werden konnte. Nach einer ca. halbjährigen Stabilisierungsphase konnte mit einer kontinuierlichen Reduktion der Tragezeit des Aktivators begonnen werden (Abb. 4). Zwei Jahre nach der Umstellungsosteotomie konnte beim Hauszahnarzt



**Abb. 3a-c:** Zustand nach Umstellungsosteotomie, geklebte Knöpfchen an Zähnen 12, 22. **Abb. 4a-c:** Zustand nach ca. 15 Monaten nach Umstellungsosteotomie. **Abb. 5a-g:** Nach Abschluss der prothetischen Behandlung sowie der kieferorthopädischen Begleitbehandlung, extraorale (a-d) und intraorale Fotos (e-g). **Abb. 6a und b:** Ausschnitt Fernröntgenseitenbild: Ausgangssituation (ANB 9,2°; Wits 10,2 mm) (a) und nach Abschluss der Behandlung (ANB 3,2°; Wits 0,63 mm) (b).



mit der Anfertigung des definitiven Zahnersatzes begonnen und ein weiteres Vierteljahr später erfolgreich abgeschlossen werden (Abb. 5).

#### Fazit

Häufig ist bei der Behandlung einer schwerwiegenden Kieferfehlstellung im Erwachsenenalter die Notwendigkeit einer Kombinationsbehandlung offensichtlich. Dieser Fall zeigt exemplarisch, dass bei einer chirurgischen Bisslagekorrektur zwangsläufig auch eine Umstellung der myofunktionellen Funktion erfolgen muss; nur so kann das Kauen, Beißen und Sprechen mit der neuen Morphologie trainiert werden. Es ist nicht ausreichend

nach der OP ausschließlich Einschleifmaßnahmen vorzunehmen. Die erforderliche myofunktionelle Vorbehandlung und Nachsorge liegt nicht in der Hand des Chirurgen, da dieser oftmals fachlich nicht entsprechend geschult ist. Erschwerend traten bei dieser Patientin Symptome einer craniomandibulären Dysfunktion nach der Umstellungsosteotomie auf. Nur durch eine intensive Intervention des Kieferorthopäden in Zusammenarbeit mit Logopädie und Manualtherapeuten konnten diese erfolgreich therapiert werden. Die umfassende Betreuung des Patienten und die Bewältigung aller auftretenden Risiken und Komplikationen ist nur im Zusammenspiel der einzelnen Fachdisziplinen umsetzbar.



**Karsten Junghanns**  
Junghanns\_Karsten@gmx.net  
www.fachzahnarzte-halle.de



**NEU**

# iTerro lumina™

## Intraoralscanner

## Lernen Sie den neuen Standard für Praxis Performance kennen.



Melden Sie sich für die globale Markteinführung am 15. Februar 2024 um 18.30 Uhr an!

# iTerro lumina™

align™

© 2024 Align Technology, Inc. Align, iTerro, iTerro Lumina sowie weitere Bezeichnungen sind Handelsmarken von Align Technology, Inc. A019375 Rev A



Dr. Michael Visse

## Praxis als Gesundheitsunternehmen: Wie mache ich meine Praxis zukunftssicher?

Ein Beitrag von Dr. Michael Visse, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie und Gründer von iie-systems GmbH & Co. KG.

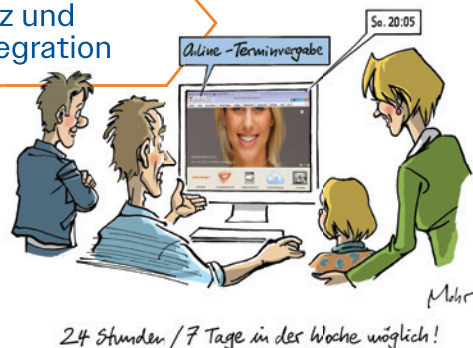


**A**ls Kieferorthopäden mit eigener Praxis sind wir Gesundheitsunternehmer. Wollen wir nachhaltig erfolgreich sein und effizienzsteigernd arbeiten, ist Stagnation der absolut falsche Weg. Vielmehr müssen wir aktiv innovative Ansätze und Ideen nutzen, um langfristig am Markt zu bestehen.

Eine solche Herangehensweise muss zwingend betriebliche wie patientenorientierte Aspekte gleichermaßen berücksichtigen.

Ich möchte Ihnen nachstehend einige Beispiele aufzeigen, die jede Praxisinhaberin und jeder Praxisinhaber im Blick haben sollten.

### Digitale Präsenz und Technologieintegration



#### Online-Präsenz:

Stellen Sie sicher, dass Ihre Praxis im Internet leicht zu finden ist. Entscheidend dafür ist eine informative und benutzerfreundliche Website.

#### Online-Terminvereinbarung:

Nutzen Sie ein Buchungssystem, das einfach und intuitiv zu bedienen ist, und geben Sie hier ausreichend Termine frei.

#### Kommunikation:

Pflegen Sie persönlich wie digital eine klare und effektive Kommunikation. Nutzen Sie die Ivoris Connect- bzw. Praxisdente Z1-Schnittstelle.

### Patientenbindung und Kundenerlebnis



#### Patientenzentrierung:

Fokussieren Sie sich auf die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Patienten.

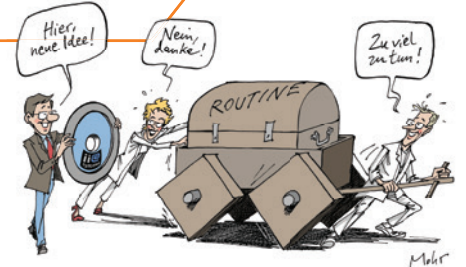
#### Gehirngerechte Beratung:

Bedenken Sie: Patienten sind medizinische Laien. Überfordern Sie sie nicht mit Ihrem medizinischen Fachwissen.

#### Soft Skills:

Investieren Sie in Schulungen Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um deren Kommunikations- und Kundenservicefähigkeiten zu optimieren.

### Effizienzsteigerung und Kostenkontrolle



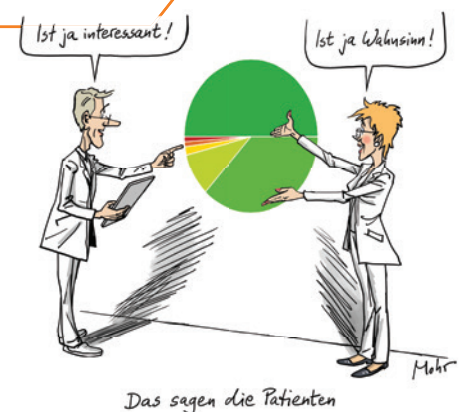
#### Prozessoptimierung:

Identifizieren Sie Engpässe und ineffiziente Abläufe. Nur so können Sie die Produktivität steigern.

#### Kostenkontrolle:

Haben Sie Ihre finanzielle Situation permanent im Blick. Suchen Sie nach neuen Möglichkeiten, um die Selbstzahlerleistungen zu steigern.

### Marktforschung und Anpassung an Trends



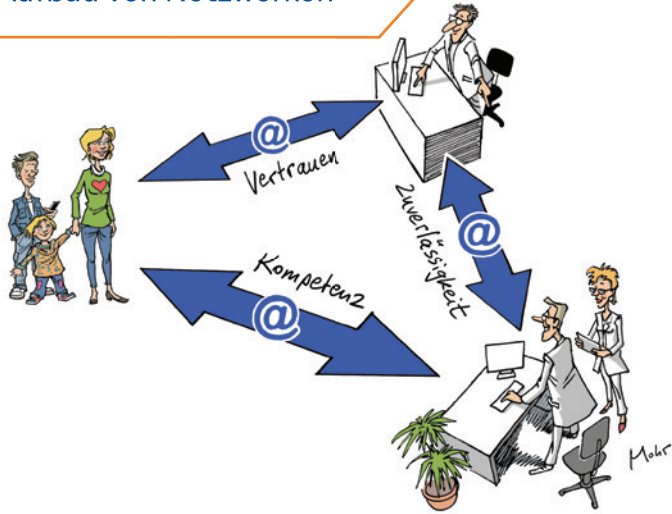
#### Trendanalysen:

Verfolgen Sie Entwicklungen in der Gesundheitsbranche und reagieren Sie zeitnah darauf.

#### Marktforschung:

Schenken Sie den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe die notwendige Aufmerksamkeit, lernen Sie, diese zu verstehen, und passen Sie Ihre Dienstleistungen bzw. Ihren Service dementsprechend an.

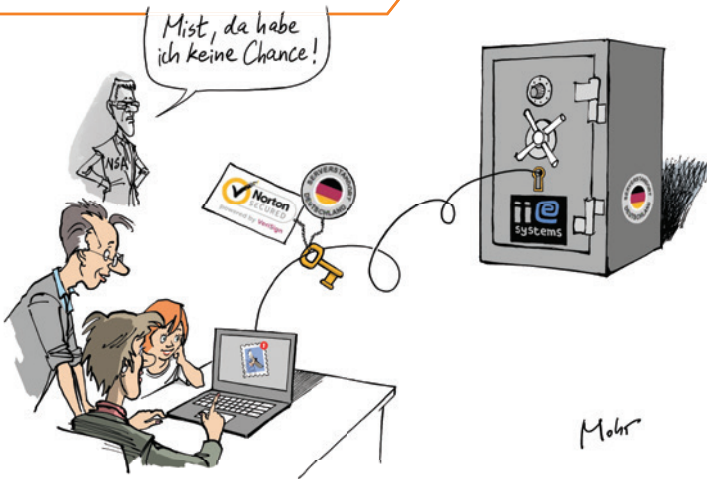
**Aufbau von Netzwerken**



**Kooperationen:**  
Gründen Sie Netzwerke mit Praxen aus anderen Fachgebieten, um die Patientenversorgung zu verbessern.

**Veranstaltungen:**  
Bieten Sie Informationsveranstaltungen an, um Ihre Praxis regional bekannter zu machen und Ihren Expertenstatus zu vermitteln.

**Compliance und Datensicherheit**



Alles ist geregelt. Ihre Daten sind sicher!

**Datenschutz:**  
Achten Sie auf eine sichere und den Bestimmungen des Datenschutzes entsprechende Verwaltung Ihrer Patientendaten.

**Compliance:**  
Stellen Sie sicher, dass Ihre Praxis den gesetzlichen Anforderungen und medizinischen Standards entspricht.

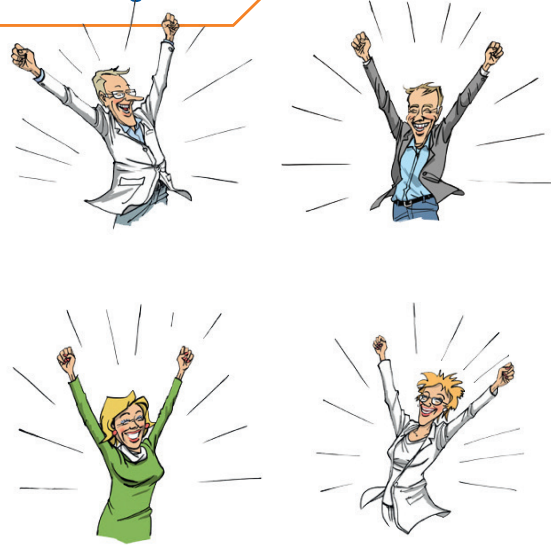
**Finanzmanagement**



**Diversifizierung:**  
Erwägen Sie die Diversifizierung Ihrer Einnahmequellen, um finanziellen Risiken weitgehend vorzubeugen.

**Rücklagenbildung:**  
Schaffen Sie frühzeitig finanzielle Rücklagen, um für unvorhergesehene Ereignisse gewappnet zu sein.

**Personalentwicklung**



**Teamförderung:**  
Investieren Sie in die Entwicklung und Motivation Ihres Teams. So schaffen Sie eine angenehme Arbeitsatmosphäre, in der sich Ihr Personal wohlfühlt.

**Fachkräftegewinnung:**  
Stellen Sie sicher, dass Sie motivierte und qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben, und nutzen Sie alle Wege, um solche zu rekrutieren. Sie sind ein wesentlicher Faktor für einen optimalen Patientenservice.

**Zusammenfassung**

Technologien, Trends und Patientenbedürfnisse ändern sich fortwährend und zudem meist sehr schnell. Ignorieren Sie dies nicht, sondern passen Sie Ihre Methoden und Ihren Service kontinuierlich an. So gestalten Sie Ihre Praxis langfristig zukunftssicher und erfolgreich.

Im Bereich innovative Technologien steht Ihnen das gesamte iie-Team jederzeit gerne mit Rat und Tat zur Seite. Wir sind für Sie da und helfen Ihnen, Ihre Praxis für die Zukunft aufzustellen.



**Dr. Michael Visse**  
Fachzahnarzt für KFO  
info@iie-systems.de  
www.iie-systems.de

ANZEIGE



Der KFO-Kongress am Tegernsee  
11.04.-14.04. 2024!

ABZ

**SEA LOVE KFO 2024 -**

**DER KFO-KONGRESS AM TEGERNSEE**

Die ultimative KFO-Fortbildung, 2024 bleiben wir einen Tag länger am Tegernsee. Das 5-Sterne Elegant Nature Resort Althoff Seehotel Überfahrt in Rottach-Egern steht für leisen Luxus mit traumhaftem Spa und unvergleichlichem Alpenpanorama. Dazu hochkarätige Referenten und ein genialer Rundum-Blick auf alle Top-Themen und Trends in der Kieferorthopädie. Ein Kongresstag länger bedeutet einen Tag mehr für KFO-Wissen, mehr Zeit für den Austausch mit den Kollegen und einen Tag länger für SEA LOVE. Gleich anmelden, bevor es zu spät ist!

**VERANSTALTER**  
ABZ-ZR GmbH  
Oppelner Str. 3  
82194 Gröbenzell

**ANMELDUNG**  
www.sealovekfo.de

**VERANSTALTUNGSORT**  
Althoff Seehotel Überfahrt  
Überfahrtstraße 10  
83700 Rottach-Egern



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.

# Der Kieferorthopäde als Unternehmer – Teil 2

Eine Interviewreihe von Wolfgang J. Lihl.

Die seit Monaten andauernde Wirtschafts- und Finanzkrise wird auf längere Sicht den Praxisalltag bestimmen. Der existenzielle Wettbewerb unter den Zahnarztpraxen, insbesondere im Bereich hochwertiger Selbstzahlerleistungen, wird weiter zunehmen. In der ersten Folge der Interviewreihe betonte ZA Hendrik Fischbach, wie wichtig es ist, die Gesprächsinitiative zu ergreifen, um das Vertrauen und die Kaufbereitschaft des Patienten zu fördern. Der vorliegende Beitrag geht im Gespräch mit dem Ethiker Dr. Dr. Michael Rasche der Frage nach, wie der Zahnarzt den moralischen Widerspruch Mediziner vs. Unternehmer auflösen kann.

**H**err Dr. Rasche, die Auffassung, dass Moral und Wirtschaft zwei getrennte Welten darstellen, ist weitverbreitet, leider auch in der Zahnmedizin. Dennoch: Lässt sich das Gewinnstreben mit moralisch gutem zahnärztlichen Handeln vereinbaren? Gibt es verlässliche wirtschaftsethische Grundprinzipien, nach denen man sich als Fachzahnarzt-Unternehmer richten sollte?

Tatsächlich unterliegt das Handeln eines Fachzahnarzt-Unternehmers sowohl medizin- als auch wirtschaftsethischen Kriterien. In der Medizinethik ist das sogenannte „Georgetown-Mantra“ von Beauchamp & Childress sehr verbreitet; es geht dort um die klassischen vier Prinzipien Autonomie, Schadensvermeidung, Fürsorge und Gerechtigkeit, nach denen der Kieferorthopäde sein medizinisches Handeln gegenüber seinen Patienten ausrichten soll – konkrete, sehr greifbare Prinzipien, die sich in der Medizinethik gut bewährt haben. Soweit jedoch der Fachzahnarzt als Unternehmer handelt, fließen weitere, nämlich wirtschaftsethische Prinzipien ein, insbesondere Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit, um die es im Folgenden geht.

**Betrachten wir zum besseren Verständnis ein Fallbeispiel: Nach erfolgter Aufklärung entscheidet sich der Patient für eine hochwertige Behandlung mit einer Zuzahlung über mehrere Tausend Euro, weil ihm der Kieferorthopäde in Aussicht stellt, dass ihm die zahnärztliche Factoring-Gesellschaft einen mittelfristigen Zahlungsaufschub gewährt. Den Zinssatz von 15 Prozent erwähnt er nicht. Für den Patienten ist die Ratenzahlung jedoch eine zentrale Entscheidungsbedingung für die Einwilligung in den Behandlungsvertrag, weil er sich die Zuzahlung nur mit überschaubaren Monatsraten aus seinem laufenden Einkommen leisten kann. Wo liegt in diesem Fall der wirtschaftsethische bzw. moralische Konflikt, in dem sich der Fachzahnarzt befindet?**

Wie jeder andere Unternehmer auch, ist der Kieferorthopäde existenziell darauf angewiesen, „zu verkaufen“, also am Markt Erlöse zu erzielen. Der moralische Konflikt liegt in diesem Fallbeispiel für den Fachzahnarzt darin, dass er einerseits – und zwar ethisch völlig zu Recht – seinen Praxisumsatz durch das Factoring-Teilzahlungsangebot sichern will, andererseits erwähnt er die damit einhergehenden Zinsen von z. B. 15 Prozent nicht, weil er befürchtet, dass die anfallenden erheblichen Zinskosten bewirken könnten, dass der Patient vom „Kauf“ Abstand nimmt.

**Der Kieferorthopäde will nun sowohl seinen wirtschaftlichen Interessen als auch dem Behandlungswunsch des Patienten gerecht werden. Wie kann er dieses ethische Dilemma lösen?**

An dieser Stelle kommen die wirtschaftsethischen Prinzipien Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ins Spiel. Einerseits schuldet der Fachzahnarzt seinem Patienten Respekt, so wie auch der Patient seinem Fachzahnarzt



Dr. Dr. Michael Rasche

© Dr. Dr. Michael Rasche

Respekt schuldet – dieses reziprok verbindliche Prinzip, sich als Gleiche unter Gleichen zu achten, ist allgemeingültig und hat in unserer Gesellschaft universale Geltung. Andererseits schuldet in diesem Fall der Kieferorthopäde dem Patienten Transparenz, also die vorherige Aufklärung über die tatsächlichen Gesamtkosten, und damit auch über die anfallenden Zinskosten. Denn der Patient kann nur dann eine informierte Kaufentscheidung treffen, wenn ihm alle Kostenpunkte zumindest ungefähr bekannt sind.

### ... fehlt noch die Tauschgerechtigkeit

Die Tauschgerechtigkeit beruht insbesondere darauf, dass Fachzahnarzt und Patient als gleiche, ebenbürtige Vertragspartner unter Voraussetzung der Offenlegung der vollständigen Informationen agieren und Dienstleistung und Geld miteinander austauschen. So willigen letztlich beide Partner in den Vertrag ein, weil sich beide im Vorfeld davon überzeugen konnten, dass Preis und Leistung einander wertmäßig entsprechen. Hieraus folgt eindeutig, dass der Kieferorthopäde moralisch verpflichtet ist, seinen Patienten über die Behandlungskosten und die ungefähren Finanzierungskosten vorab zu informieren. An diesem Beispiel lässt sich im Übrigen gut zeigen, wie die drei wirtschaftsethischen Prinzipien ineinandergreifen und ihre Wirkung entfalten.

### Was kann der Fachzahnarzt, seiner moralischen Verpflichtung zu transparenten Kostenangaben nachkommend, tun, damit der Patient wegen der hohen Zinskosten am Ende nicht „abspringt“ und er trotzdem ethisch richtig handelt?

In dieser Situation kann der Kieferorthopäde seinen Zielkonflikt „Arzt vs. Unternehmer“ schnell auflösen und sogar noch bewirken, dass das Vertrauen seines Patienten zu ihm vertieft wird! Mein Lösungsvorschlag: Neben den eher teuren Factoring-Teilzahlungslösungen gibt es seit geraumer Zeit auch spezielle, günstige Zahnkreditlösungen; hier kann der Patient nicht selten gleich mehrere Hundert Euro sparen. Auf solche im Markt vorhandenen Alternativlösungen sollte der Kieferorthopäde den Patienten zusätzlich hinweisen. Zugleich wird der Fachzahnarzt dem Transparenzgebot gerecht und bringt damit den Respekt vor seinem Patienten, der ja – als Gleicher unter Gleichen – auch sein Vertragspartner ist, zum Ausdruck.

### Zum Anfang zurück: Der Kieferorthopäde als Behandler und Unternehmer – ein moralischer Widerspruch?

Ja, wenn er die ethischen Gebote von Respekt, Transparenz und Tauschgerechtigkeit ignorieren sollte. Nein, wenn er rational begründet nach diesen wirtschaftsethischen Prinzipien handelt. So ist der Fachzahnarzt als Behandler und als Unternehmer auf einem sicheren und erfolgreichen Weg.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ auf: [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit) sowie: [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)

Wolfgang J. Lihl



dent.apart –  
Einfach bessere Zähne GmbH  
Tel.: +49 231 586886-0  
info@dentapart.de  
www.dentapart.de

### Fünf Zahnkredit-Vorteile für die Praxis im Überblick

- Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung sofort realisiert
- Der Fachzahnarzt sichert damit seinen notwendigen Praxisumsatz
- 100-prozentige finanzielle Sicherheit und Liquidität bereits vor Behandlungsbeginn
- Steigerung von Umsatz- und Praxisgewinn; zugleich Entfall jeglicher Mahnkosten
- Keine Kosten bzw. Gebühren für die Praxis

© Pixel-Shot – stock.adobe.com



# EXPERTS ON STAGE – das CCO System

Funktion und Ästhetik bewährter Konzepte gepaart mit moderner Technologie.



## Simplifying Excellence

Besuchen Sie mit uns  
das malerische Salzburg!

7. & 8. Juni 2024  
Arcotel Castellani



Dr. Antonino Secchi



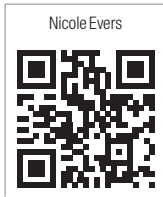
Dr. Julia Garcia-Baeza



Dr. Oliver Liebl

Registrieren Sie sich jetzt!





## Auswirkungen der Budgetierung auf den Praxisbetrieb



© Nerza/Shutterstock.com

Berechnungen schon während des laufenden Quartals ermöglichen und den Praxen so die Gelegenheit geben, rechtzeitig gegensteuern zu können.

Eine dritte Methode, den HVM umzusetzen, bietet die Festlegung eines Praxisbudgets, das als Obergrenze für alle Praxen gültig ist. Diese Variante bietet sicherlich die einfachste Methode der Planung. Besonders kleinere Praxen können von dieser Art der HVM-Grenzen profitieren, wenn die gesetzten Grenzen eher nicht erreicht werden. Für größere Praxen stellt das Praxisbudget jedoch eine große Unsicherheit dar, da gegebenenfalls hohe Kürzungsbeträge die Folge sind, die auch durch eventuell später folgende Nachzahlungen nicht vollständig ausgeglichen werden. Allerdings lohnt es sich auch bei dieser Variante, die Entwicklung der Abrechnungszahlen im Laufe des Quartals im Blick zu haben, um das

HVM-Rechner, die bereits heute eine ungefähre Kalkulation ermöglichen, sind auf die HVM-Satzungen der jeweiligen Kassenzahnärztlichen Vereinigungen zugeschnitten. Im Zweifel lohnt die kompetente Beratung durch die zuständige Kassenzahnärztliche Vereinigung. Auch wenn die Verunsicherung nach wie vor groß ist, sollte immer der Fokus auf die individuelle Praxissituation gerichtet werden.

### Einnahmensituation analysieren

Um eine vollständige Übersicht über die zu erwartende Einnahmensituation zu erhalten, lohnt zunächst eine Aufstellung über alle zu erwartenden Honorare: BEMA, GOZ, Eigenlabor und AVL. Als nächster Schritt sollte eine kritische Analyse über die gesamte Abrechnung erfolgen: Sind die Jumbos vollständig? Werden alle im Behandlungszimmer erbracht-

### „Eine genaue Analyse der Einnahmensituation zahlt sich aus!“

← Seite 1

Außerdem gibt sie Hinweise zur detaillierten Analyse und Aufstellung der Einnahmensituation einer Praxis.

### „Oft werden finanzielle Ressourcen in der Abrechnung übersehen.“

Nachdem es für einige Jahre keine Vergütungsobergrenzen gab, hat der Gesetzgeber die erneute Einführung Ende 2022 beschlossen. Seit dem 1.1.2023 werden auch kieferorthopädische Leistungen im Rahmen des GKV-Stabilisierungsgesetzes wieder budgetiert. Der damit verbundene Honorarverteilungsmaßstab (HVM) ist den Praxen nicht unbekannt. Fast ein Jahr nach der Deckelung der Auszahlungsbeträge ist es an der Zeit, die Auswirkungen zu betrachten und den Praxen Möglichkeiten der weiteren Planung aufzuzeigen.

### Anwendung des HVM

In welchem Maßstab die erwirtschafteten Honorare vergeben werden, legen die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen über den

jeweiligen HVM fest. Dafür stehen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung: Die Variante, mit der Praxen die geringste Planungssicherheit haben, ist sicherlich der floatende Punktwert, wie er zum Beispiel im KZV-Bereich Berlin angewandt wird. Bei dieser Methode kann, bei Überschreitung der jährlich zur Verfügung stehenden Gesamtvergütung, der Punktwert nachträglich prozentual abgesenkt werden.

Bei der Methode der Festlegung eines Grenzwertes pro KFO-Abrechnungsfall besteht eine wesentlich höhere Planungssicherheit. Für die Schätzung der künftigen Auszahlungsbeträge ziehen die Praxen Patientenzahlen aus

### „Seit dem 1.1.2023 werden auch kieferorthopädische Leistungen im Rahmen des GKV-Stabilisierungsgesetzes wieder budgetiert.“

den entsprechenden Quartalen der Vorjahre heran. Kassenzahnärztlichen Vereinigungen stellen HVM-Rechner zur Verfügung, die

Schlimmste zu verhindern. Allen HVM-Varianten gemein ist die Tatsache, dass bei einer nicht vollständigen Ausschöpfung des Jahresbudgets anteilige Nachzahlungen winken – diese sind jedoch für die einzelnen Praxen nicht kalkulierbar. Einzig die Erfahrungswerte über die nächsten Jahre können hier zu einer besseren Planbarkeit führen. Vor dem Hintergrund der Planungsunsicherheit und der allgemeinen Kostensteigerung in den letzten Jahren verursachen die teilweise massiven Kürzungen, die durch die Budgetierung entstehen, einen erheblichen wirtschaftlichen Druck auf so manche Praxis. Wie können nun Praxisinhaberinnen und -inhaber die Folgen der Budgetierung abfedern?

### Planungssicherheit erhöhen

Durch die aktuelle Situation erscheint die Übersicht über die erwartbaren Honorare zunächst erschwert. Praxen sind daher gut beraten, sich rechtzeitig einen Überblick über die bereits erbrachten Leistungen und die gegebenenfalls damit verbundenen Kürzungen zu verschaffen. Je eher Klarheit über die etwaige Höhe der Auszahlungsbeträge herrscht, desto schneller können Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Die

ten Leistungen abgerechnet? Wie oft wird der erhöhte Steigerungsfaktor angewendet? Erfolgt eine Abrechnung aller Laborleistungen? Werden alle Chairsite-Leistungen berechnet? Wann wurde der BEB-Minutenpreis zuletzt kalkuliert? Hier liegen oft erhebliche, bisher ungenutzte Ressourcen verborgen!



Jetzt schon Teil 2 der Kolumne lesen!



**Nicole Evers**  
Abacus Praxisconsulting  
info@abacus-praxisconsulting.de  
www.abacus-praxisconsulting.de

smiledental®

www.smile-dental.de



# SMILE ABRUFAUFTRÄGE: BESTE PREISE SICHERN UND DAUERHAFT SPAREN!

Komplettes Angebot unter [www.smile-dental.de](http://www.smile-dental.de)  
anschauen, direkt online bestellen. Für individuelle  
Angebote oder Abrufaufträge erreichen Sie uns unter  
**+ 49 2102 15467-0**. Wir freuen uns auf Sie!

NÜTZLICHE TIPPS ZUR BUDGETIERUNG:  
JETZT QR-CODE SCANNEN!



## Powered by Permadental

TrioClear™ beeindruckte mit Wissenstransfer zum 3. TPAO-Kongress.

Die international renommierte Kieferorthopädin und Product-Managerin TrioClear™ Europe, Marie-Pierre Moulin-Romsee, stellte sich gemeinsam mit dem Permadental Geschäftsführer Klaus Spitznagel und einem erfahrenen Aligner-Expertenteam zwei Tage lang den interessierten Fragen der Fachbesucher/-innen des 3. TPAO-Kongresses. In kurzen Vorträgen und im Dialog mit vielen Fachbesucher/-innen faszinierte das TrioClear™-Team durch einen intensiven Knowledge-Transfer zu TrioClear™ – einem der weltweit modernsten Aligner-Systeme. Das Interesse am TrioClear Onlineportal sowie an der intuitiven



tiven iDesign-Simulation für die digitale Behandlungsplanung blieb bis zum Kongressende groß.

### Dialoge und Transfer von Knowledge

In der außergewöhnlichen Atmosphäre des historischen Hamburger Kaispeichers zählte Ende November der Besuch des TrioClear™-Messeauftritts für viele der rund 1.300 Kongressteilnehmer/-innen zu einem Highlight der begleitenden Dentalausstellung. „Unser europäisches Team aus TrioClear™-Expert/-innen stand den Interessierten Rede und Antwort und konnte selbst ‚Aligner-Profis‘ oft neue Impulse mit auf den Weg geben“, berichtet Klaus Spitznagel. „In diesen Fachdialogen wurde die digitale Fallplanung thematisiert, aber auch die zunehmende Relevanz von Alignern in ganzheitlichen Therapie-

ansätzen. Interessierte Aligner-Anwender/-innen können hier an weltweiten Erfahrungen der Modern Dental Group partizipieren: Wissenstransfer, wie er sein sollte.“

### Förderung der interdisziplinären Zusammenarbeit

Die Association for **T**reatment **P**lanning in **A**ligner **O**rthodontics (TPAO) hat sich zum Ziel gesetzt, eine aktive interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Kieferorthopädi/-innen und Dentallaboren zu etablieren, um Effizienz und Qualität digital geplanter Behandlungen für Aligner-Systeme zu fördern. TrioClear™ hat sich diesem Ziel gerne angeschlossen.

#### Permadental GmbH

kundenservice@permadental.de  
www.permadental.de

## „Die TwinBlock-Methoden“

Am 16. März 2024 startet der interaktive Workshop zur TwinBlock-Apparatur.

Ein Workshop wird in Wörterbüchern als „ein Treffen definiert, bei dem Teilnehmer/-innen über ein Thema lernen, indem sie diskutieren oder damit zusammenhängende Aktivitäten ausführen“. Zum Thema „TwinBlock-Methoden“ wird ein solcher Workshop angeboten. Am Samstag, dem 16. März 2024, um 9 Uhr, startet im Hilton Frankfurt City Centre der Workshop „Die TwinBlock-Methoden“. In diesem Rahmen werden 14 spezifische Themen behandelt, die sich mit der optimalen Anwendung und den bestmöglichen Behandlungsergebnissen der TwinBlock-Apparatur auseinandersetzen.

Im Verlauf des Tages werden diese Themen eingehend untersucht. Dabei ziehen wir verschiedene Literaturquellen zurate und betrachten die Standards der „Giants“ der Kieferorthopädie. Ebenso diskutieren wir die Erfahrungen des RealKFO-Fachlabors, das auf eine 30-jährige Erfolgsgeschichte und die enge Zusammenarbeit mit Dr. Clark, dem Erfinder der kieferorthopädischen TwinBlock-Apparatur, zurückblickt. Besonders wertvoll ist der direkte Austausch mit den Teilnehmer/-innen vor Ort, deren Berichte und Fragen oft zu den besten Lernergebnissen führen. Die Teil-



F.Z.T. Roger Harman vermittelt in dem TwinBlock-Kurs sein Expertenwissen. (Bilder: © RealKFO)

nehmer/-innenzahl ist bewusst auf maximal 20 begrenzt, um einen fruchtbaren Dialog zu ermöglichen. Eines der Themen ist beispielsweise der TwinBlock-Konstruktionsbiss. Hierbei werden verschiedene Theorien und

Praktiken erörtert, die den Konstruktionsbiss beeinflussen. Wir untersuchen, was Experten/-innen zu den verschiedenen Apparaturen geschrieben haben und welche Empfehlungen Dr. Clark gibt, einschließlich der potenziellen Fallstricke während des Konstruktionsbisses und möglicher Lösungsansätze. Die Erfahrungen anwesender Teilnehmer/-innen vor Ort fließen ebenfalls in die Diskussion ein.

Ein weiteres zentrales Thema ist der Prozess des TwinBlock-Einschleifens. Hierbei wird geklärt, in welchen Behandlungssituationen das Einschleifen notwendig ist, zu welchem Zeitpunkt es durchgeführt oder wann das Einschleifen vermieden werden sollte, da es schädlich sein kann. Es wird auch besprochen, warum das Einschleifen wichtig ist und an welchen Stellen es erfolgen sollte.

In ähnlicher Weise werden die verbleibenden zwölf Themen in einer unterstützenden und kollegialen Atmosphäre behandelt, die im Hilton Frankfurt City Centre hergestellt wird. RealKFO freut sich auf Ihre Anmeldung und Teilnahme.

Informationen sowie Anmeldung zur Fortbildung finden Sie unter [www.realkfo.de](http://www.realkfo.de)

#### Real KFO GmbH

team@realkfo.de  
www.kieferorthopaedie.com



## BDK POWER DAYS 24

Die Fortbildung, die KFO-Praxen auf die Überholspur bringt.

Ready ... set ... go: Am 8. März fällt der Startschuss zu einer einzigartigen Fortbildung, initiiert durch den Landesverband Nordrhein des Berufsverbands der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK). Mit einem innovativen Konzept und in Kooperation mit dentevent by ahoy-pr lädt der BDK am 8. und 9. März 2024 zu den „BDK POWER DAYS 24“ in die Motorworld in Köln ein. Das Besondere: Die Fachvorträge richten sich – mit unterschiedlichen Themen – sowohl an Behandler wie auch ans Praxisteam. Ideal abgestimmter Wissenstransfer, der die gesamte Praxis definitiv auf die Überholspur bringt.



Eve Visse (Foto: © Eve Visse)

### Team. Power. Spirit.

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist Kreativität gefragt, um gute Mitarbeiter an die Praxis zu binden. Genau hier setzt die Fortbildung an: „Unsere Idee war es, mit den BDK POWER DAYS 24 ein Fortbildungsevent zu Kommunikation, Abrechnung und Marketing zu schaffen, das die Kollegen ebenso schult wie unsere Mitarbeiter. Gleiche Themen, gleiche Referenten, unterschiedliche Schwerpunkte, individuelle Ansprache. Und das alles in einem außergewöhnlichen Rahmen, der jede Menge gemeinsamen Spaß fürs Praxisteam verspricht – und die eigene Praxis definitiv auf die Überholspur bringt“, fasst die 2. Landesvorsitzende Dr. Julia Tiefengraber zusammen, die gemeinsam mit

Fortbildungsreferent Mirko van den Bruck die Fortbildung initiierte.

### Was sich dahinter verbirgt

Konkret beschreiben die beiden Kieferorthopäden den Ablauf wie folgt: Am Freitag startet Abrechnungsexpertin Heike Herrmann (die den meisten durch zahlreiche hochwertige Seminare bekannt sein dürfte) für die Behandler ein Update zur GOZ: „Aktuelle GOZ-Urteile und Tipps zur Abrechnung moderner Behandlungsmethoden“ wird der Nachmittag überschrieben sein: „Sie leisten wertvolle Arbeit, die Ihre Patienten nicht nur wertschätzen – sondern auch honorieren. Eine optimale Abrechnung sichert Ihnen, Ihrem Team und auch Ihren Patienten eine erfolgreiche Zukunft“, so Heike Herrmann. Zeitgleich erarbeitet Kommunikationsexperte Friedrich W. Schmidt gemeinsam mit dem Praxisteam die „Kommunikation in der KFO-Praxis – Wie eine zielgerichtete Kommunikation zu glücklichen Patienten führt“. Ob die Schlüsselposition als erste Ansprechpartnerin am Telefon oder am Tresen, der Umgang mit schwierigen Patienten oder die „zentrale Schaltstelle“ der Praxis: Die kommunikativen Fähigkeiten des Praxisteams sind ein entscheidender Faktor für mehr Zufriedenheit und Erfolg: für das Team, für die Praxis und für die Patienten.

### Die Poleposition sichern

Am Samstag „tauschen“ dann die Referenten die Einsatzbereiche: Friedrich W. Schmidt widmet sich den Behandlern und klärt unter dem Titel „Tipps für eine zielgerichtete Patientenkommunikation in der Praxis“, wie die (am Vortrag ausführlich besprochenen) Leistungen erfolgreich zu kommunizieren sind. Heike Herrmann dagegen baut auf die kommunikative Basis des Vortrags beim Praxis-



team auf und erklärt, welche Leistungen wie abgerechnet werden können, damit sich am Ende allseitiger Erfolg einstellt. Oder anders gesagt: „Sichern Sie sich und Ihrer Praxis die Poleposition, wenn Ihre Patienten für die hervorragende Behandlung auch gern und korrekt bezahlen – und am Ende rundum zufrieden sind.“

Für die Damen und Herren im Team, die sich nicht mit Abrechnung in der Praxis befassen, bringt Social-Media-Consultant Eve Visse Licht ins Dunkel des digitalen Marketings. Anhand des eigenen Praxisaccounts erleben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer live, wie schnell und einfach Postings erstellt werden, wann diese am besten abzusetzen sind und wie die individuelle Zielgruppe am besten erreicht wird. Kurz: Wie die Praxis auf den Social-Media-Kanälen so richtig durchstartet. Für einen übergreifenden Austausch kommen am Ende des



Heike Herrmann (Foto: © Heike Herrmann)

Events die drei Referenten für eine Podiumsdiskussion zusammen und beantworten alle noch offenen Fragen.

### Mehr als eine Fortbildung

Neben den fachlichen Inhalten bieten die BDK POWER DAYS 24 mit der Motorworld Köln natürlich ein außergewöhnliches Ambiente – das in verschiedenen Bereichen bespielt wird: In der zentralen Empfangshalle zeigen die Unternehmen der Dentalindustrie Neues und Wissenswertes in der begleitenden Ausstellung – wo sich beispielsweise die Praxen in einer „Scan-Challenge“ während der Pausen messen können. Überhaupt bietet sich jede Menge Gelegenheit zum Wettbewerb, wenn im Anschluss an die Vorträge die Praxen im Racingsimulator gegeneinander antreten – oder im Flugsimulator direkt abheben. Und um sich all dem entspannt widmen zu können, bieten die Veranstalter für die gesamte Fortbildungszeit eine professionelle Kinderbetreuung an.

### Spektakulär: Nordrhein Night

Spektakulär wird es bei der Nordrhein Night Party am Freitagabend: In der exklusiven VIP-Lounge erleben die Teilnehmenden live die Weltpremiere der SCHILLER

DJ-Experience & Friends. Der mehrfach ausgezeichnete DJ SCHILLER wird gemeinsam mit hochkarätigen Kollegen eine DJ-Nacht der besonderen Güte zelebrieren. „Die besten Tracks aus verschiedenen Musik-Dekaden werden den Dancefloor fluten“, versprechen die Künstler. Dazu gibt es in der BDK POWER DAYS 24-Lounge Drinks, Buffet und ein anschließendes Meet and Greet mit den DJs.

### Auf die Plätze, fertig, anmelden

Die BDK POWER DAYS 24 versprechen fachliche Exzellenz sowie eine einzigartige Erfahrung für alle Teilnehmer: eine hochkarätige Fortbildung, die die Praxis definitiv weiterbringt. Challenges, die den Teamgeist stärken und den gemeinsamen Spaß nicht zu kurz kommen lassen. Und eine Nordrhein Night, die dieses Wochenende in Köln garantiert unvergesslich macht.



Friedrich W. Schmidt (Foto: © Friedrich W. Schmidt)

Weitere Informationen und die Möglichkeit zur direkten Anmeldung unter <https://www.dent-event.com/bdk-powerdays>. Die Tickets sind – locationbedingt – begrenzt, es lohnt sich also, schnell zu sein. Sonderkonditionen für BDK-Mitglieder und Mengenstaffeln für das gesamte Team.

**Bundesverband Deutscher Kieferorthopäden Nordrhein e.V.**  
kontakt@bdk-nordrhein.de  
<https://bdk-nordrhein.de>

## Align Technology startet 2024 ein neues Format von Weiterbildungsveranstaltungen für Kieferorthopäden

„Align on Tour“ mit Veranstaltungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

In diesem Jahr erwartet Kieferorthopäden ein neues Format von Weiterbildungsveranstaltungen: Align Technology wird die Veranstaltungsreihe „Align On Tour“ zwischen März und Juni 2024 in sechs Städten in den drei Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz anbieten. Hier werden klinische Referenten praktische und hochwertige Inhalte präsentieren und ihr klinisches Fachwissen weitergeben.

Renommierte Referenten wie Dr. Stephanie Wodianka, Dr. Alexandra Holst, Dr. Sabine

Nahler, Dr. Thomas Drechsler, Dr. Woo-Ttum Bittner, Prof. Dr. Anton Demling und weitere werden über Themen wie „Kombinations-

behandlung im frühen und späten Wechselgebiss“ sowie „Erhöhung der Vorhersagbarkeit und Erreichen von Behandlungszielen“

sprechen. Start ist am 15. März 2024 in Düsseldorf – weitere Termine in Stuttgart, Wien, Hamburg, Luzern und Leipzig folgen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: <http://alignontour2024.invisalign.de/>

- |              |            |              |         |
|--------------|------------|--------------|---------|
| ➤ 15.03.2024 | Düsseldorf | ➤ 03.05.2024 | Hamburg |
| ➤ 12.04.2024 | Stuttgart  | ➤ 24.05.2024 | Luzern  |
| ➤ 26.04.2024 | Wien       | ➤ 07.06.2024 | Leipzig |

Die Veranstaltungsreihe wird zwischen März und Juni 2024 in sechs Städten in Deutschland, Österreich und der Schweiz angeboten.

**Align Technology GmbH**  
cs-german@aligntech.com  
<http://www.invisalign-go.de>



# Deutschlands größter Kongress für MFAs und ZFAs

17. Deutscher MFA-Tag & ZFA-Tag am Samstag, dem 8. Juni 2024.

Die Mischung macht's: Der 17. Deutsche MFA-Tag & ZFA-Tag am Samstag, dem 8. Juni 2024, präsentiert sich Praxisteams mit einem vielfältigen und abwechslungsreichen Programm. Deutschlands größter Kongress für Medizinische und Zahnmedizinische Fachangestellte findet mit bis zu 500 Teilnehmenden in München statt.

Spannende Themen, eine hohe fachliche Qualität, besondere Momente und persönlicher Austausch in Wohlfühlumgebung – das ist das Erfolgsrezept des jährlich vom PKV Institut ausgerichteten Deutschen

torin Ariane Berz führt durch den Vormittag, der von Impulsvorträgen geprägt sein wird: Motivationstrainer Matthias Herzog zeigt, wie man seine Menschenkenntnis trainiert, sodass der Umgang mit vermeintlich schwierigen Menschen gelingt und sogar Freude bringt. Um 10.15 Uhr folgt die große Preisverleihung von MFA-Award und ZFA-Award. Die Auszeichnungen wurden 2007 ins Leben gerufen, um den anspruchsvollen und hoch relevanten Berufsbildern der MFA und ZFA mehr Sichtbarkeit zu verschaffen und engagierte Teams zu fördern.

routine in der Praxis und Impulse für den ganz persönlichen „Check-in“ sowie stressfreien Start in den Praxisalltag geben. IT-Experte Lars Konuralp zeigt Chancen und Gefahren für den Praxisbetrieb durch künstliche Intelligenz.

## Individuelle Workshops

Am Nachmittag warten intensive Workshops auf die Kongressbesucher/-innen: Beziehungen gut managen lernen, sich in Sachen Abrechnung auf den allerneues-



Fotos: © Thomas Coganitz/PKV

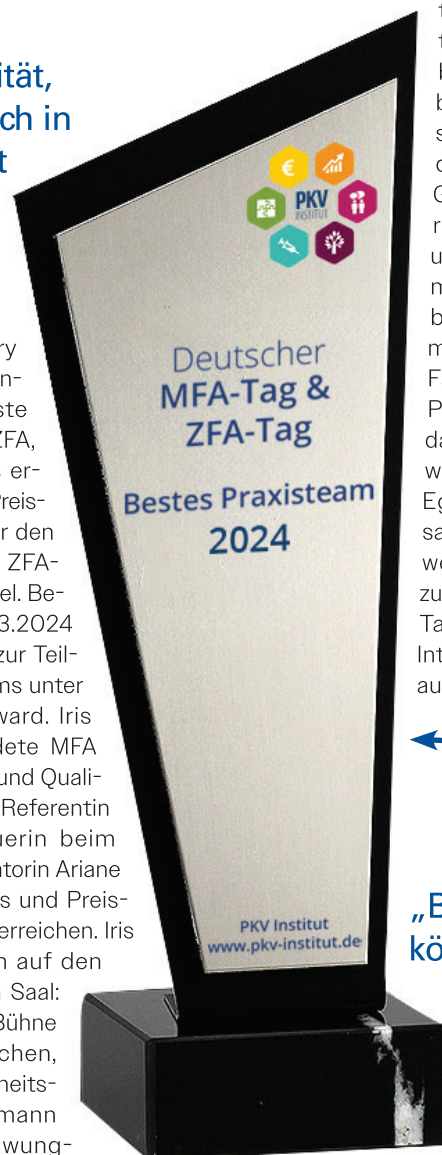
**„Spannende Themen, eine hohe fachliche Qualität, besondere Momente und persönlicher Austausch in Wohlfühlumgebung – das ist das Erfolgsrezept des jährlich vom PKV Institut ausgerichteten Deutschen MFA-Tags und ZFA-Tags.“**

MFA-Tags und ZFA-Tags. „Unseren Teilnehmer/-innen einen informativen und inspirierenden Tag bereiten, sodass sie mit neuem Wissen und voller Energie in die neue Woche starten – das ist unser Ziel“, sagt Geschäftsführerin Katrin Egenberger. Laufend recherchiert das Team des führenden Fortbildungsanbieters: Welche Themen bewegen MFAs und ZFAs? Welche neuen Herausforderungen kommen auf sie zu? Nah an der Praxis vermitteln ausgesuchte Referent/-innen beim Kongress direkt anwendbares Fachwissen aus den sechs Lernfeldern des PKV Instituts: Praxisorganisation & Qualitätsmanagement, Medizinwissen, Abrechnung, Kosten senken & Umsatz steigern, Kommunikation & Führung sowie Persönlichkeit.

## Ein Vormittag voller Highlights

Ab 8 Uhr beginnt der Einlass, Teilnehmende können sich entspannt ihre Namensschilder und Tagungsunterlagen holen und bei Kaffee und Snacks miteinander ins Gespräch kommen. Viele Teams reisen schon am Vorabend an. „Der Deutsche MFA-Tag & ZFA-Tag ist fachlich sehr intensiv, deswegen tun wir viel für ein entspanntes Ankommen und erholsame Pausen“, sagt Katrin Egenberger, die den Kongress um 9 Uhr im großen Saal des Leonardo Royal Hotels in München-Moosach eröffnet wird. Moderatoren

Eine fünfköpfige Fachjury wählt aus allen Einsendungen Deutschlands beste Praxisteams MFA und ZFA, die beiden Siegerteams erhalten jeweils 500 Euro Preisgeld und zwei Tickets für den Deutschen MFA-Tag & ZFA-Tag inkl. Anreise und Hotel. Bewerbungen sind bis 17.3.2024 möglich, Informationen zur Teilnahme finden Praxisteams unter [www.pkv-institut.de/award](http://www.pkv-institut.de/award). Iris Schluckebier, ausgebildete MFA und Expertin für Praxis- und Qualitätsmanagement sowie Referentin und Teilnehmerbetreuerin beim PKV Institut, und Moderatorin Ariane Bertz werden die Awards und Preisgelder auf der Bühne überreichen. Iris Schluckebier freut sich auf den „Gänsehautmoment“ im Saal: „MFAs und ZFAs auf die Bühne holen und sichtbar machen, darum geht es.“ Gesundheitspädagogin Heike Hülsmann wird im Anschluss schwingvolle Übungen für einen gesund bewegten und konzentrierten Praxisalltag zeigen. Die Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin (ZMV) Jana Brandt und Iris Schluckebier werden gemeinsam den Teilnehmer/-innen Tipps für eine gute Morgen-



**„Bestes Praxisteam 2024“ – um diesen Titel können sich MFA-Teams sowie ZFA-Teams aus ganz Deutschland beim PKV Institut bis zum 17.03.2024 bewerben.“**

## Lernen, Wachsen, Wohlfühlen

Auch Wohlfühlen steht beim Deutschen MFA-Tag & ZFA-Tag ganz bewusst auf dem Programm: „MFAs und ZFAs kümmern sich jeden Tag um andere. Mit großem Engagement stehen sie Patient/-innen, ihren Praxisleitungen und einander zur Seite. Sie entlasten, sie bereiten vor, fragen nach, sind einfühlsam, müssen organisieren, alle

neues Fachwissen und Impulse für den Praxisalltag mitgeben, sondern auch Anerkennung und Wertschätzung, Spaß und schöne Erinnerungen bieten – kurzum: ihnen einen tollen Tag bereiten, an dem für alles gesorgt ist.“ Bewusst kommen beim Deutschen MFA-Tag & ZFA-Tag keine externen Gästebetreuer zum Einsatz, das 40-köpfige Team des PKV Instituts ist den ganzen Tag selbst vor Ort: „Uns ist es eine Ehre, wir freuen uns, dass wir an diesem Tag für die MFAs und ZFAs da sein dürfen.“

## Nachhaltige Anreise mit vergünstigten Bahntickets

Nachhaltigkeit ist dem PKV Institut ein besonderes Anliegen, alle Printprodukte werden beispielsweise lokal und umweltfreundlich hergestellt, Fernlehrgänge sparen von Haus aus CO<sub>2</sub>, indem Reisen und Hotelübernachtungen entfallen. Zum Deutschen MFA-Tag & ZFA-Tag können Teilnehmende vergünstigt und klimafreundlich mit dem Veranstaltungsticket der Deutschen

Bahn anreisen. Genauere Informationen zur vergünstigten Anreise und Vorzugskonditionen im Veranstaltungshotel bekommen Teilnehmer/-innen mit ihrer Anmeldebestätigung. Die Anmeldung zum 17. Deutschen MFA-Tag & ZFA-Tag ist unter angegebenem Kontakt möglich, bis zum 29.2.2024 gilt der Frühbucherrabatt. Bis einen Monat vor dem Kongress kann die Anmeldung kostenlos storniert werden, auch besteht jederzeit die Möglichkeit, eine/-n Ersatzteilnehmer/-in zu bestimmen.



**„Beziehungen gut managen lernen, sich in Sachen Abrechnung auf den allerneuesten Stand bringen, top vorbereitet in die behördliche Praxisbegehung gehen, fit sein für Notfälle in der Praxis, individuelle Gesundheitsleistungen rechtssicher anbieten und viele weitere Themen werden hier geboten.“**

möglichen Dinge kommen sehen und immer perfekt vorbereitet sein“, sagt Egenberger. „Beim Deutschen MFA-Tag und ZFA-Tag wollen wir ihnen deshalb nicht nur viel

**PKV Institut GmbH**  
info@pkv-institut.de  
www.mfa-tag.de  
www.zfa-tag.de



1<sup>ST</sup> INTERNATIONAL FAS ALIGNER EVENT IN

# BARCELONA

5<sup>th</sup> till 6<sup>th</sup> April 2024



## FAS – A UNIQUE ALIGNER SYSTEM FOR UNIQUE PATIENTS

Dr. Domingo  
Martín



Dr. Alberto  
Canábez



Dr. Vittorio  
Cacciafesta



Dr. Jose María  
Ponce de León



Dr. Giorgio  
Iodice



Dr. María  
Magallón



Dr. Pablo  
Arias-Camisión Lilly



Dr. Andrea  
Biriş



Dr. Javier  
Aznar Arraiz



Dr. Dragana  
Zeljковиć



Dr. Guillem  
Farrés Bau



Dr. Theresa  
Jilek



Dr. Anna  
Andrzejewska



Dr. Miguel  
Lacasa



Dr. Beata  
Dronzikowska-Zajęc



**VENUE**  
LA LLOTJA DE MAR



**DINNER PARTY**  
BELL RECÓ



## „International Orthodontic Workshop“ am Bosphorus

Zum dritten Mal versammelte Dentaurum die KFO-Welt in der Metropole Istanbul.

Knapp 100 Kieferorthopäd/-innen aus 30 Ländern konnten am 20. und 21. Oktober 2023 zum dritten Mal mit dem von Dentaurum veranstalteten „International Orthodontic Workshop“ ein unvergessliches wissenschaftliches Fortbildungsprogramm in Istanbul genießen und sich mit hochkarätigen Referent/-innen persönlich austauschen.

Verschiedene Ansätze und Herangehensweisen wurden in diesem einmaligen Rahmen neben aktuellen Themen wie skelettaler Verankerung mit tomas®, permanenter Retention und den dabei einsetzbaren Technologien sowie 3D-Druck kieferorthopädischer Apparaturen leidenschaftlich diskutiert. Die dadurch gewonnenen Erkenntnisse und die neu geknüpften Kontakte werden den Teilnehmer/-innen alltäglich von großem Nutzen sein.

Als eines der Highlights konnten die Teilnehmer/-innen in **Dr. Sebastian Baumgaertels** Hands-on-Workshop einen tomas®-pin in einen Typodonten setzen. Das angeeignete Expertenwissen des Referenten und seine Erfahrungen, Tipps und Tricks können sie nun in ihren eigenen Praxen direkt umsetzen. Dr. Baumgaertel ist Direktor der Klinik für skelettale Verankerung und Lehrbeauftragter für kieferorthopädische Biomechanik an der Case Western Reserve University in Cleveland, USA. Außerdem ist er in seiner eigenen kieferorthopädischen Fachpraxis in Cleveland tätig.



Kieferorthopäd/-innen aus aller Welt konnten am 20. und 21. Oktober 2023 beim „International Orthodontic Workshop“ von Dentaurum ein unvergessliches wissenschaftliches Fortbildungsprogramm genießen – diesmal in Istanbul. (Foto: © Dentaurum)



Im Hands-on-Workshop durften die Teilnehmer einen tomas®-pin in einen Typodonten setzen – ein absolutes Highlight. (Foto: © Dentaurum)

Im Vortrag von **Prof. Dr. Michael Wolf**, Universität Aachen, wurden den Teilnehmer/-innen die regulatorischen Vorgänge während der orthodontischen Zahnbewegung genauestens gezeigt und erläutert. Darüber hinaus erfuhren sie mehr zur permanenten Retention und der innovativen Technologie, welche bei der Behandlung zum Einsatz kommen.

**Prof. Dr. Nezar Watted** widmete seine Vorträge dem Bereich der Ästhetik in der Kieferorthopädie. Er ist bekannt für seine Vorgehensweise im Bereich der kieferorthopädischen Therapie parodontal geschädigter Gebisse sowie der Funktionskieferorthopädie. Zudem ist er Privatdozent an den Universitäts- und Polikliniken für Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten der Bayerischen Julius-Maximilians-Universität Würzburg.

**Dr. Simon Graf**, Kieferorthopäde aus Belp in der Schweiz, referierte über den 3D-Druck kieferorthopädischer Apparaturen. Den Teilnehmer/-innen wurde der Einsatz digitaler Technologien, welche den Praxisalltag effektiver gestalten und bestehende Behandlungsmöglichkeiten vereinfachen, nähergebracht. Erfolgreich im virtuellen Design und direktem 3D-Druck, ist Dr. Graf seit 2016 ein gefragter internationaler Redner und hat bereits bei Kongressen in über 30 Ländern referiert.

**Dr. Trevor Hodge** begleitete den Workshop über feste und herausnehmbare kieferorthopädische Apparaturen. Er ist beratender Kieferorthopäde am Dental Institute in Leeds, Großbritannien. Aufgrund seiner Erfolge in der klinischen und angewandten Forschung, zahnärztlichen öffentlichen Gesundheit sowie Gesundheitsforschung, wurde er von der Universität Leeds zum Honorary Clinical Associate Professor ernannt.

Mit dem Mix aus fachlichen Vorträgen und anschließenden Hands-on-Workshops konnten die Teilnehmer/-innen sich über das neu Erlernte austauschen sowie dieses direkt anwenden und festigen. In zwei parallel angeleiteten Gruppen war eine optimale Betreuung gewährleistet.

Das 5-Sterne-Hotel „Wyndham Grand Istanbul Europe“ bot mit seinen großzügigen Räumlichkeiten einen optimalen Rahmen für die Veranstaltung. Am Freitagabend konnten die Teilnehmer/-innen gemeinsam mit den Referent/-innen und Dentaurum bei einer „Orientalischen Dinner-Kreuzfahrt“ mit abwechslungsreichem Programm und faszinierendem Ausblick auf dem Bosphorus abschalten und den ersten Veranstaltungstag Revue passieren lassen.

**DENTAURUM GmbH & Co. KG**  
events@dentaurum.com · www.dentaurum.com

## Neue Aufstiegsfortbildung in Kieferorthopädieassistentenz

ZFA können mit nur einem Jahr Berufserfahrung mit der Aufstiegsfortbildung starten.

Die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (ZÄKW) bietet für ZFA in Kooperation mit der Poliklinik für Kieferorthopädie des Universitätsklinikums Münster eine Aufstiegsfortbildung in der Kieferorthopädieassistentenz. Die neue Fortbildung startet im März 2024. Damit erweitert die ZÄKW ihr Angebot der Aufstiegsfortbildungen um ein qualitativ hochwertiges Angebot für Mitarbeitende, die in der Kieferorthopädie tätig sind. ZFA können schon mit nur einem Jahr Berufserfahrung mit der Aufstiegsfortbildung starten.

Wer die Fortbildung in der Kieferorthopädieassistentenz absolviert, hat einen großen Nutzen: Mitarbeitende erhalten die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und höherwertige verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, um die Arbeitgeberin oder den Arbeitgeber zu entlasten. Dazu führt



Hans-Joachim Beier, Vorstandsmitglied der ZÄKW.  
(Foto: © ZÄKW)

Hans-Joachim Beier, Vorstandsmitglied der ZÄKW, weiter aus: „Nach dem erfolgreichen Absolvieren der Fortbildung können die Mitarbeitenden verstärkt selbstständig tätig sein und sind flexibler einsetzbar. Zu den speziellen Aufgabengebieten ist die Patientenkommunikation zu zählen; des Weiteren gehört dazu, die Arbeitsprozesse am Arbeitsplatz organisatorisch zu steuern und die kieferorthopädische Abrechnung durchzuführen.“ Durch die Kooperation mit der Poliklinik für Kieferorthopädie des Universitätsklinikums Münster sind hohe Qualitätsstandards für die Teilnehmenden der Fortbildung garantiert. Besonders macht die Aufstiegsfortbildung, dass sie sowohl Aufstiegschancen für die Mitarbeitenden bietet als auch die Bindung der Mitarbeitenden an die Praxis verstärken kann: „Es handelt sich also um

eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. Gerade in der heutigen Zeit des Fachkräftemangels hat die Bindung des vorhandenen Personals an die Praxis einen großen Stellenwert“, erläutert Beier. Die ZÄKW gestaltet mit der Einführung der Aufstiegsfortbildung in der Kieferorthopädieassistentenz das Berufsbild der ZFA mit ihren Aufstiegschancen noch attraktiver und komplettiert dadurch das Gesamtangebot der ZFA-Aufstiegsfortbildungen um den Bereich der Kieferorthopädie. Die Nachfrage ist groß. Interessierte sollten sich schnellstmöglich anmelden.

**Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (ZÄKW)**

zaekwl@zahnaerzte-wl.de  
www.zahnaerzte-wl.de/kfoassistentenz



## „Wir sind wieder Deutschland-exklusiver RMO®-Händler.“

Die Firma dentalline feiert 2024 ihr 30-jähriges Jubiläum und blickt auf eine Erfolgsgeschichte zurück, die eng mit der Weltmarke RMO® (ehemals Rocky Mountain Orthodontics) verknüpft ist. So ging aus der 1970 gegründeten deutschen Niederlassung des amerikanischen Dentalanbieters – RMO Germany – am 1.1.1994 die selbstständig agierende dentalline GmbH hervor. Heute in zweiter Generation durch Frank und Ralph Bäuerlein geführt, zählt das Unternehmen zu den führenden Anbietern kieferorthopädischer Qualitätsprodukte am Markt. KN sprach mit den beiden dentalline-Geschäftsführern.

### Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie die Entwicklung der dentalline GmbH Revue passieren lassen? Worin sehen Sie den Erfolg des Unternehmens begründet?

**Frank Bäuerlein:** Rückblickend betrachtet, ist sicherlich die Entscheidung, nicht nur Exklusivhändler eines einzelnen Unternehmens zu bleiben, sondern stattdessen mit zahlreichen internationalen wie nationalen Partnern zu kooperieren, zweifellos die richtige für den heutigen Erfolg der Firma dentalline gewesen.

Einen immensen Anteil an dem, was wir heute sind, hat aber auch unser Vater Willi Bäuerlein. Er gab sein Wissen und einen Großteil seiner jahrzehntelangen Erfahrungen im Bereich Kieferorthopädie an uns weiter und hat uns zudem die Werte des Unternehmens vermittelt. So lehrte er uns u. a., von welcher elementarer Bedeutung „das Ohr an der Basis“ und ein gepflegtes Netzwerk aus klinischen Anwendern, fachlichen Beratern sowie verlässlichen Kooperationspartnern sind. Darüber hinaus vermittelte er uns, wie wichtig es ist, stets offen für Neues zu sein, aber dennoch sich selbst immer treu zu bleiben und zuversichtlich zu sein – egal, welche Herausforderungen es zu meistern gilt.

dere den Bereich der digitalen Planung und Fertigung von Expansionsapparaturen umfassen.

**Frank Bäuerlein:** Da bei kieferorthopädischen Behandlungen die Mundhygiene von großer Bedeutung ist, hat dentalline 2015 zudem sein Portfolio um die sauerstoffaktive Mundpflegeserie blue®m ergänzt. Auch wenn wir uns ehrlich gesagt den Einstieg in den Prophylaxebereich etwas leichter vorgestellt hatten, sind wir nun doch auf einem sehr guten Weg. Zu verdanken haben wir dies wohl insbesondere dem seit letztem Jahr erhältlichen Reinigungs- und Pflegeschäum für Aligner, Retainer und KFO-Apparaturen, der sehr gut angenommen wird.

### Sofern wir richtig informiert sind, hat das Jubiläumsjahr für dentalline gleich mit einem Paukenschlag begonnen. Möchten Sie kurz erzählen, warum?

**Frank Bäuerlein:** Gern. Seit dem 1. Februar sind wir wieder Deutschland-exklusiver RMO®-Händler. Wir freuen uns riesig über die erneute Zusammenarbeit mit RMO® (ehemals Rocky Mountain Orthodontics), hat sie doch für dentalline



Lenken in zweiter Generation die Geschicke der dentalline GmbH – die Brüder Frank (rechts) und Ralph Bäuerlein. (Fotos: © dentalline)

preisgeben können, ist z. B. der Start unseres neuen dentalline-Onlineshops, den wir für das zweite Quartal planen. Kurzum – man darf gespannt sein.

### Kaum ein Thema hat aktuell eine so große Bedeutung wie der Klimawandel. Was unternimmt dentalline, um seinen ökologischen Fußabdruck zu reduzieren?

**Frank Bäuerlein:** Momentan sind wir dabei, bei Produkten unserer Eigenmarken den Kunststoffanteil der Verpackungen zu reduzieren bzw. – wo dies möglich ist – vollständig auf klimaneutrale Umverpackungen zu wechseln. Darüber hinaus stehen wir diesbezüglich mit unseren Kooperationspartnern in Kontakt, von denen einige bereits nachhaltiger produzieren bzw. umweltfreundlichere Verpackungen angekündigt haben. Das Ganze ist ein laufender Prozess, wobei wir uns dem Thema zunehmend mehr annehmen.

### Seit Mai 2021 ist die neue EU-Medizinprodukteverordnung in Kraft. Wie ist dentalline auf die MDR vorbereitet?

**Frank Bäuerlein:** Die bis 26.5.2024 zu erfolgende Neuzertifizierung von Produkten stellt die ganze Dentalbranche vor riesige Herausforderungen. So mussten wir – wie viele andere Händler auch – bereits einige Artikel aufgrund der MDR aus unserem Sortiment nehmen, da die Zertifizierungshürden für deren Hersteller nicht zu überwinden waren. Und weitere Artikel werden wohl folgen. Was die Neuzertifizierung der Produkte unserer Eigenmarke betrifft, arbeiten wir momentan mit Hochdruck daran und sind hier auf einem guten Weg.

Wir danken Ihnen für das Gespräch.



Das im baden-württembergischen Birkenfeld ansässige Unternehmen ist Deutschland- bzw. Österreich-weiter Exklusivhändler internationaler Marken wie BENEFIT® by psm, Leone oder RMO®. Parallel bietet es Brackets, Bögen und Bänder der Eigenmarke dentalline orthodontic products an. Im Bild: BENEsliders® für den Unterkiefer (psm), Energy Chain™ (RMO), zahngetragene CAD/CAM-Expander (Leone). (Fotos: © psm/RMO/Leone)

Damals wie heute sehen wir unsere Kompetenz in der hohen Qualität der von uns angebotenen Produkte, im fachlichen Know-how und einem sehr guten Service. Zudem sagt man uns ein gewisses Gespür für innovative Behandlungslösungen nach. Um auf Ihre Eingangsfrage zurückzukommen – wir schauen voller Stolz zurück und mit großer Zuversicht in die Zukunft.

### Rund 20.000 Artikel für den KFO-Praxis- und Laborbedarf bietet dentalline aktuell an, Tendenz steigend ...

**Ralph Bäuerlein:** Das ist korrekt. Dabei bieten wir neben Produkten der Eigenmarke dentalline orthodontic products (z. B. unsere umfangreiche Bogenserie), u. a. namhafte Marken führender Hersteller wie psm, TADMAN oder Leone exklusiv in Deutschland bzw. Österreich an. Eine dieser Marken ist z. B. das BENEFIT®-System von psm. Anwender der beliebten skelettalen Verankerungslösung können sich 2024 auf einige Systemergänzungen freuen – allen voran auf den zur Stuttgarter DGKFO-Tagung erstmals gezeigten und voraussichtlich ab März lieferbaren UK-BENEsliders (dia.mand).

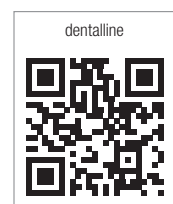
Aber auch der italienische Dehnschrauben-Spezialist Leone wird mit einigen neuen Produkten aufwarten, die insbeson-

eine ganz besondere Bedeutung. Für uns als Unternehmen, dessen Wurzeln in „RMO Germany“ verankert sind, schließt sich nun wieder der Kreis.

**Ralph Bäuerlein:** Neben aller Euphorie bedeutet die erneute Partnerschaft jedoch gleichzeitig eine große Herausforderung für uns, da die Marke RMO® aufgrund einiger strategischer Unternehmensentscheidungen der vergangenen Jahre in den Köpfen vieler Kieferorthopäden aktuell nicht mehr allzu präsent ist. Unsere Aufgabe hierzulande wird es daher sein, das Vertrauen der Behandler in die nach wie vor unbestritten hohe Qualität und Innovationskraft der RMO®-Produkte zurückzugewinnen.

### 30 Jahre dentalline wollen gebührend gefeiert sein. Auf was dürfen sich Kunden 2024 freuen?

**Ralph Bäuerlein:** Über das Jahr verteilt wird es verschiedene Jubiläumsaktionen mit Sonderrabatten geben, so wie wir diese zum Auftakt gerade im Januar hatten. Jedoch möchten wir hier noch nicht allzu viel verraten. Was wir hingegen schon



**dentalline GmbH & Co. KG**  
info@dentalline.de  
https://dentalline.de

Seit 2015 gehört auch die sauerstoffaktive blue®m Mundpflegeserie zum Sortiment. Im Bild: der seit 2023 erhältliche Reinigungs- und Pflegeschäum für Aligner, Retainer und KFO-Apparaturen. (Foto: © Bluem Europe/dentalline)

## Alles, was das KFO-Herz begehrt

OrthoDepot erweitert Sortiment um interessante Artikel.

Mit dem neuen „All-in-one“-Shop bietet OrthoDepot mit über 23.000 Artikeln alles, was in der Kieferorthopädie benötigt wird. Dabei setzt OrthoDepot auf besonders günstige Preise und hohe Produktqualität bekannter Markenhersteller.

OrthoDepot erweitert nun das Sortiment um weitere interessante und nützliche Artikel.

Die neuen elastischen „Japan DuraChain“-Ketten bieten eine extrem lang anhaltende Elastizität durch japanische Originalqualität zu einem sehr attraktiven Preis. Erhältlich sind die Ketten in den gewohnten Ausführungen.

### Japan DuraChain™



Neu sind auch die PentaTwist Golddrähte für die Herstellung von gebogenen Retainern. Es handelt sich hierbei um einen fünffach verseilten Edelstahl-draht mit einer 24-Karat-Goldbeschichtung. Diese Drähte sind auch für die Verwendung mit der Bender II-Retainer-Biegemaschine zugelassen.

Weiter sind die beliebten „Relastics“ intraoralen Elastics von Reliance Orthodontic Products nun in einer latexfreien Variante erhältlich und stellen somit eine Alternative für latexsensitive Patienten dar.

Ein völlig neues Produkt sind die „Reliabites Y“ von Reliance. Diese Silikonabisse in Y-Form sind für Patienten eine praktische Hilfe beim Einsetzen bzw. Positionieren von Alignern und in einer weichen sowie einer festen Ausführung in verschiedenen Farben und Düften erhältlich. Sie verfügen über eine Rille für die Frontzähne, eine Wölbung für die Molaren sowie eine dreieckige Vertiefung für die Eckzähne.

Alle Produkte sind ab sofort unter [www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de) bestellbar.

**OrthoDepot GmbH**

[info@orthodepot.com](mailto:info@orthodepot.com)

[www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de)

## Innovativ und effizient: MOVENDI® X ZENDURA®-Material

Der Wechsel vom 3-Schienen- zum 1-Schienen-System in der Behandlung mit MOVENDI®-Alignern.

Wir bei MOVENDI® sind stolz darauf, kontinuierlich innovative Wege zu finden, um unseren Kunden und deren Patienten die bestmögliche kieferorthopädische Versorgung zu bieten. Mit dieser Vision freuen wir uns, unsere neuste Entwicklung bekannt zu geben: Wir stellen von einem 3-Schienen-System auf ein effizientes 1-Schienen-System mit dem neuen ZENDURA®-Material um.

Unsere Entscheidung, von einem 3-Schienen- zum 1-Schienen-System überzugehen, wurde von einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse unserer Patienten und den Fortschritten in der kieferorthopädischen Technologie geleitet. Hier sind einige der wichtigsten Vorteile, die diese Umstellung mit sich bringt:

1. **Komfort und Bequemlichkeit:** Das 1-Schienen-System vereinfacht die gesamte Behandlung für den Patienten. Statt mehrere Schienen zu verwenden, tragen die Patienten jetzt eine Schiene pro Behandlungsphase. Dies reduziert den Aufwand und erhöht den Tragekomfort erheblich.
2. **Effizienz und Zeitersparnis:** Die Reduzierung auf eine Schiene vereinfacht die Handhabung und beschleunigt zu-



sätzlich den gesamten Behandlungsprozess. Patienten erreichen schneller ihre gewünschten Ergebnisse, da die Schienen gezielter und effektiver arbeiten.

3. **Umwelt:** Da weniger Material erforderlich ist, wirkt sich der Wechsel nachhaltig auf die Umwelt aus – weniger Material bei der Herstellung und bei der Verpackung.

Wir sind überzeugt, dass die Umstellung auf das neue ZENDURA®-Material die Zukunft der unsichtbaren Zahn-

kieferorthopädische Behandlung so angenehm und effizient wie möglich zu gestalten, und wir sind fest davon überzeugt, dass diese Neuerung einen großen Schritt in diese Richtung darstellt.

Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen zu unserem neuen 1-Schienen-

System und den Vorteilen, die es für Ihre kieferorthopädische Behandlung bietet. Wir sind begeistert von dieser Innovation und freuen uns darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

**World Class Orthodontics**

[info@w-c-o.de](mailto:info@w-c-o.de)

[www.ortho-organizers.de](http://www.ortho-organizers.de)

## RMO®-Produkte wieder bei dentalline

Nach knapp neunjähriger Pause übernimmt dentalline erneut den Exklusivvertrieb für Deutschland.

Die dentalline GmbH ist seit dem 1. Februar 2024 wieder Exklusivhändler der Weltmarke RMO® (ehemals Rocky Mountain Orthodontics®). Damit gibt der US-amerikanische Hersteller im Zuge einer aktuell erfolgenden Neustrukturierung des Unternehmens den deutschlandweiten Vertrieb seiner Produkte in die Hände seines früheren Kooperationspartners zurück.

Für die dentalline GmbH schließt sich damit ein Kreis innerhalb ihrer Unternehmensgeschichte. Denn vor genau 30 Jahren ging der heute zu den führenden Anbietern von Produkten für den kieferorthopädischen Praxis- und Laboralltag zählende Familienbetrieb aus „RMO Germany“ hervor, der 1970 gegründeten deutschen Niederlassung der damaligen Rocky Mountain Orthodontics® Inc.

„Das fachliche Know-how der Firma dentalline sowie deren Engagement und Leidenschaft für RMO®-Produkte haben in der Vergangenheit entscheidend zu deren Erfolg in Deutschland beigetragen“, so Steven Torelli, Vice President of International Sales bei RMO®. „Wir schauen daher voller Zuversicht in die gemeinsame Zukunft.“



Die dentalline GmbH ist seit 1.2.2024 wieder deutschlandweiter Exklusiv-Vertriebspartner von Produkten der Weltmarke RMO®. Im Bild: Die dentalline-Geschäftsführer Frank Bäuerlein (rechts) und Ralph Bäuerlein (links) mit Steven Torelli, RMO Vice President of International Sales. (Foto: © dentalline GmbH & Co. KG)



Im kompletten Monat Februar bietet dentalline zum Start der erneuten Kooperation eine Auswahl der beliebtesten RMO®-Produkte mit einem einmaligen 30 %-Aktionsrabatt an. (© RMO/dentalline)

„Wir freuen uns über die erneute Zusammenarbeit und die damit verbundene Möglichkeit, unseren Kunden in Deutschland wieder die rund um den Globus erfolgreich eingesetzten, hochqualitativen Produkte aus dem Hause RMO® anbieten zu können“, ergänzt dentalline Geschäftsführer Frank Bäuerlein.

### Welcome-back-Aktion mit 30 % Rabatt

Um den Start der erneuten Kooperation mit RMO® und gleichzeitig das 30-jährige Jubiläum der dentalline GmbH zu feiern, bietet diese einige der beliebtesten Produkte des heute in Franklin (Indiana/USA) ansässigen Herstellers im kompletten Monat Februar 2024 mit einem 30%igen Rabatt an. Dabei umfasst die Sonderaktion u. a. sämtliche Komponenten des Wilson® 3D Systems für festsitzende und herausnehmbare Frühbehandlungsapparaturen, die Energy Chain™ in ihren zahlreichen Varianten, die in vier Härtegraden erhältlichen Elgiloy® Kobalt-Chrom-Bögen, die Brackets und Tubes der FLI®-Serie oder die Energy Pak™ Gummizüge (latexfrei/mit Latex).

**dentalline GmbH & Co. KG**

[info@dentalline.de](mailto:info@dentalline.de)

<https://dentalline.de>



# HEAD OF THE CLASS

American Orthodontics ist stolz, Townie Choice Awards für unsere selbstligierenden Keramikbrackets, selbstligierenden Metallbrackets und Twin-Brackets für das Jahr 2023 erhalten zu haben.

Wir freuen uns, diese Auszeichnung ebenfalls in folgenden Kategorien gewonnen zu haben: Drähte, Tubes, Bänder und Attachments sowie Elastics.

Seit 1968 bietet AO Qualitätsprodukte, zuverlässige Lieferungen und persönlichen Service für Kieferorthopäden.

**AO** **AMERICAN**  
ORTHODONTICS

## Die Innovation aus Skandinavien

Lumoral unterstützt kieferorthopädischen Therapieerfolg.

Für den Behandlungserfolg einer kieferorthopädischen Therapie spielen Motivation, Mitarbeit und Eigenverantwortung der Patienten eine zentrale Rolle. Das bezieht sich für die beabsichtigten Zahnbewegungen zum Beispiel bei herausnehmbaren Apparaturen auf eine ausreichend lange tägliche Tragedauer, bei Brackets auf das regelmäßige Einhängen von möglicherweise notwendigen Gummis oder ganz allgemein auf die regelmäßige Wahrnehmung der vereinbarten Behandlungstermine. Letztlich bezieht es sich auch auf eine sorgfältige Mundhygiene, denn Kieferorthopädie möchte einerseits zum Beispiel Engstände beseitigen, um ein Kariesrisiko an diesen Stellen künftig zu verhindern, andererseits werden gerade bei Trägern von Brackets durch diese Art der Versorgung die täglichen Zahnpflegemaßnahmen erschwert. Natürlich werden Kinder und Jugendliche in der KFO-Praxis über die Bedeutung der Zahnhygiene in ihrer besonderen Situation hingewiesen und Hilfsmittel wie Zahnzwischenraumbürstchen etc. ausführlich erklärt, trotzdem klafft zwischen Anspruch und Wirklichkeit des Putzverhaltens oft eine riesige Lücke. Und das auch, weil Teenager Softdrinks, süße Zwischenmahlzeiten und Co. mögen, was Zähnen bei schlechter Mund- und Zahnhygiene und/oder erschwerten Reinigungsbedingungen unter KFO-Therapie entsprechend schadet. Das Ergebnis im schlimmsten Fall: orthograde Zähne mit kariösen Läsionen!

Um genau diese Lücke kümmert sich eine neue, in Finnland unter anderem von Prof.



Abb. 1: Die Utensilien von Lumoral. (© OBwald-Dame) Abb. 2: Eine Situation mit fester Apparatur eignet sich zur Lumoral-Anwendung. (© Prof. Jablonski-Momeni)

Tommi Pätilä (Herzchirurg und verantwortlich für Organtransplantation an der Universität Helsinki) entwickelte und seit einiger Zeit auch in Deutschland erhältliche Innovation namens Lumoral. Dabei handelt es sich um ein Medizinprodukt der Klasse IIa mit CE-Zulassung, das die herkömmliche Zahn- und Mundpflege nicht ersetzt, sondern diese sehr sinnvoll ergänzt. Das Besondere an Lumoral ist, dass es unter anderem die wirkungsvolle Methode der antibakteriellen Photodynamischen Therapie benutzt (s. u.), die bisher nur in der Zahnarztpraxis oder durch das zahnärztliche Fachpersonal eingesetzt werden konnte, nun aber vom Patienten zu Hause einfach angewendet werden kann.

Ziel der Anwendung ist die dauerhafte Verbesserung der häuslichen Zahnhygiene,

was auch dadurch möglich ist, da Lumoral frei von Nebenwirkungen (keine Verfärbungen oder Geschmacksirritationen wie bei Chlorhexidin) ist. Jugendliche Patienten (Abb. 2) spricht sicher die einfache Handhabung und nachfolgend beschriebene moderne Technik an.

### Das Produkt: Anwendung und Behandlungsprotokoll

Lumoral besteht aus einem Mundstück, der Lumorinse-Mundspülung und einer Powerbank (Abb. 1). Die Anwendung erfolgt in drei einfachen Schritten:

1. Spülung mit Lumorinse: Der Patient stellt die Mundspülung aus einer Brausetablette und Wasser selbst her. 60 Sekunden wird mit der nach Minze schmecken-

den Lösung gespült, im Anschluss ausgespuckt, der Mund nicht mehr mit Wasser nachgespült.

2. Lichtapplikation: Anschließend wird zehn Minuten lang mit dem Lumoral-Mundstück intraoral Licht appliziert. Dazu wird das Mundstück an die Powerbank angeschlossen und zwischen den oberen und unteren Zahnbogen gelegt, der Mund vorsichtig geschlossen und das Mundstück angeschaltet, die Abschaltung erfolgt nach der zehminütigen Bestrahlung automatisch (Abb. 3–6).

3. Putzen der Zähne: Im Anschluss putzt der Patient die Zähne mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta und entfernt durch die Zerstörung des Biofilms leichter als gewohnt den Zahnbelag.

Die Anwendungshäufigkeit von Lumoral richtet sich nach dem individuellen Risiko des Patienten. Prinzipiell gilt: Je höher das Risiko, desto häufiger die Anwendung und kürzer die Recall-Intervalle.

Die vorgeschlagenen Behandlungsprotokolle unterscheiden zwischen

- präventiver (zweimal wöchentliche Anwendung bei jährlichem Recall, empfohlen bei moderatem Kariesrisiko oder Zahnsteinbildung, bei leichter Gingivitis oder Mundgeruch, wie auch bei Parodontitispatienten mit stabilem Behandlungsergebnis und ohne zusätzliche Risikofaktoren),
- therapeutischer (einmal täglich, Recall nach drei Monaten, indiziert bei hohem Kariesrisiko, mittelschwerer Gingivitis, starker Zahnsteinbildung, periimplantärer Mukositis, Parodontitis Stadium I bis II sowie einem aMMP-8-Spiegel über 20 ng/ml, Parodontitispatienten mit zusätzlichen Risikofaktoren wie Diabetes mellitus, kardiovaskulären Erkrankungen oder Rauchen wird eine Langzeittherapie nahegelegt)
- und intensivtherapeutischer Anwendung (zweimal täglich über vier Wochen, mögliche Ausdehnung der Lichtaktivierung auf bis zu 30 Minuten/Lumoral-Dosis, indiziert bei schwerer Gingivitis, Parodontitis Stadium III bis IV, Periimplantitis sowie aMMP-8-Spiegel über 30 ng/ml).

Da sich die Lumoral-Behandlung gegen die im Biofilm enthaltenen Bakterien wie zum Beispiel *Streptococcus mutans*, *Porphyromonas gingivalis*, *Aggregatibacter actinomycetemcomitans* und auch gegen antibiotikaresistente Bakterien richtet, ist Lumoral neben den beschriebenen Erkrankungen ausdrücklich auch für gesunde Patienten im Sinn einer reinen Präventiv-



Abb. 3: Fertig hergestellte Spüllösung. (© Prof. Jablonski-Momeni) Abb. 4: Spülung mit der Lumorinse-Lösung. (© Prof. Jablonski-Momeni) Abb. 5: Intraoral platziertes Mundstück. (© Prof. Jablonski-Momeni) Abb. 6: Die Lichtapplikation. (© Prof. Jablonski-Momeni)

maßnahme wie auch für Patienten unter kieferorthopädischer Therapie geeignet und empfohlen.

**So wirkt Lumoral**

Lumoral wirkt, indem die Bakterien im Biofilm abgetötet werden, die normale Mundflora aber erhalten bleibt. Auch menschliche Zellen werden nicht in Mitleidenschaft gezogen, denn sie schützen sich durch das zelleigene Enzym Katalase. Die antibakterielle Wirkung von Lumoral kommt so zustande: Der in der Lumoral-Mundspüllösung enthaltene Photosensibilisator Indocyaningrün haftet sich an die Oberfläche der Bakterien im Biofilm an.

Durch die Absorption des Lichtes aus dem Lumoral-Mundstück wird der Photosensibilisator aktiviert. Dieser überträgt seine Energie auf den Umgebungssauerstoff und erzeugt dadurch eine besondere Form von Sauerstoff, den Singulett-Sauerstoff. Der Singulett-Sauerstoff wiederum verbindet sich mit nahegelegenen Biomolekülen und verursacht dadurch Schäden an den Mikroorganismen – sie sterben in der Folge ab. Die Lichtapplikation selbst und damit die Indocyaningrün-Aktivierung erfolgt mit einer patentierten Dual-Light-Methode. Dual ist daran, dass das Lumoral-Mundstück LED-Licht zweier verschiedener Wellenlängen (810 und 405 nm) kombiniert. Auf diese Weise wird die bereits seit Jahren er-

folgreiche antibakterielle Photodynamische Behandlung (aPDT) durch eine zusätzliche antibakterielle Photothermische Blaulichttherapie (aBL) nochmals deutlich verstärkt. Ebenfalls patentiert ist die Anordnung der einzelnen LEDs im Mundstück. Auch das steigert die Wirksamkeit der Methode, denn so werden kritische Flächen wie Interdentalräume und der Ginvigalsaum/Sulkus ebenfalls direkt mit Licht von bukkal und lingual bestrahlt und behandelt. Auch die gezielte Wärmeentwicklung ist Teil der mehrfach patentierten Technologie, denn sie sorgt für eine Katalyse des physikalischen Prozesses und damit noch bessere Wirksamkeit.

**Klinisches Fallbeispiel**

Die 13-jährige Patientin mit festsitzender KFO-Apparatur befindet sich seit einem Jahr in kieferorthopädischer Behandlung (Abb. 7a). Sie putzt die Zähne zweimal täglich mit einer oszillierend-rotierenden Zahnbürste und verwendet Interdentalbürstchen. Die Schleimhäute zeigen sich unauffällig, abgesehen von kleineren Druckstellen in der Wange, verursacht durch den Bogen. Nach einer allgemeinen Zahnreinigung wurde der Patientin aufgrund ihrer Bracketversorgung zweimal wöchentlich die Anwendung von Lumoral zur Prävention von Karies und Zahnfleischentzündungen empfohlen. Vor Anwendungsbeginn ergab die Erhebung der beiden Mundhygiene-Indices API- und SBI-Werte von 25 bzw. 3,5 %. Die höchste Sondierungstiefe betrug 2 mm (UK-Front) und es gab zwei Stellen mit Blutung auf Sondierung (37 mesiobukkal und mesiolingual, 36 bebändert). Nach vier Wochen ist klinisch zwar keine große Veränderung sichtbar, jedoch haben sich API- (21,4 %) und SBI-Wert (0 %) deutlich verbessert (Abb. 7b). Eine Blutung auf Sondierung konnte nicht mehr festgestellt werden. Die Taschentiefen haben sich teilweise verbessert, die höchste Sondie-

rungstiefe beträgt nach wie vor 2 mm. Mit der Patientin wurde ein Prophylaxeintervall alle drei bis vier Monate vereinbart, die Prognose gilt bei weiterer Adhärenz als sehr gut.

**Fachwelt bestätigt Wirksamkeit**

Lumoral ist bereits umfangreich klinisch erprobt und wissenschaftlich getestet. Im Rahmen einer Anwenderstudie fühlten sich für 96 % der von Experten mit Lumoral behandelten Patienten ihre Zahnoberflächen glatter an als vor der Behandlung (32 %) bzw. als glatt an. 92 % der Patienten nahmen ein angenehmeres Mundgefühl nach der Anwendung von Lumoral wahr, und 93 % der befragten Nutzer bewerteten die Anwendung als sehr einfach bzw. einfach anzuwenden. Für 23 % der Experten war bei ihren Patienten vor der Behandlung diagnostizierter Mundgeruch (Halitosis) nicht mehr vorhanden, bei 47 % war die Stärke des Mundgeruchs deutlich verringert und 84 % der Experten würden Lumoral auf jeden Fall weiterempfehlen!

Weitere klinische Studien belegen die Effizienz von Lumoral, nachzulesen unter <https://www.lumoral.de/wissenschaft/studien>

Autor: Prof. Dr. Werner Birgler, Professur für Dentalhygiene und Geschäftsführer der Vertriebsfirma white cross GmbH

**white cross GmbH**  
info@white-cross.info  
www.lumoral.de



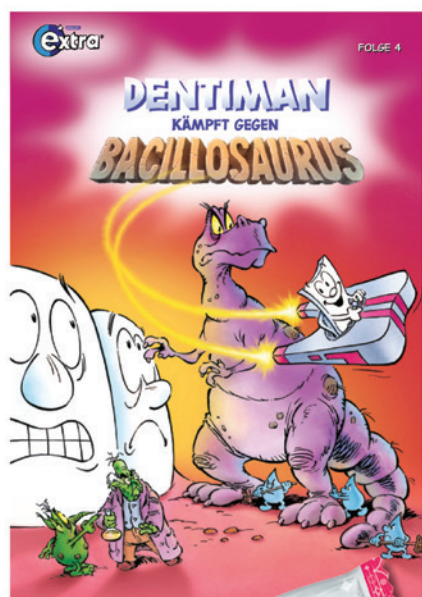
Abb. 7a: Situation vor der Lumoral-Anwendung. Abb. 7b: Situation nach der Lumoral-Anwendung. © ZMP Nadja Lukina

**Zahnpflege to go**

Gewinnspiel des Wrigley Oral Healthcare Program.

Mit guten Gewohnheiten in das neue Jahr zu starten, ist der Wunsch vieler Patienten. Um sie dabei zu unterstützen, ist es eine gute Idee, ihnen einen zuckerfreien Kaugummi mitzugeben, und sie gleichzeitig an die drei Leitlinien-Tipps\* zur täglichen eigenverantwortlichen Kariesprophylaxe zu erinnern: 2 x Zähne putzen, wenig Zucker zu sich nehmen, nach Mahlzeiten Kaugummi kauen. Besonders leicht macht es das aktuelle Gewinnspiel des Wrigley Oral Healthcare Program. Einfach den abgebildeten QR-Code scannen, eine Frage zur Kariesprophylaxe beantworten und mit etwas Glück eines von fünf Paketen mit 200 Mini-Packs (100 EXTRA® FRESH Spearmint und 100 EXTRA® Fresh Erdbeere), einem Dispenser sowie 20 Dentiman-Comics für Kinder gewinnen. Praxen finden auf der Fachwebsite [www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de) zudem ein Bestellangebot und unter [www.2go.wrigley-dental.de](http://www.2go.wrigley-dental.de) viel Wissenswertes zur Zahn- und Mundgesundheit.

\* [www.dgz-online.de/patienten/informationen](http://www.dgz-online.de/patienten/informationen)



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Der digitale Wandel in den KFO-Praxen

Align Technology stellt neue Softwareinnovationen vor.

Align Technology, Inc. („Align“) (Nasdaq: ALGN), einer der weltweit führenden Medizinproduktehersteller, der iTero Intraoralscanner, das Invisalign System mit transparenten Alignern und die exocad CAD/CAM-Software für digitale Kieferorthopädie und Restorative Zahnmedizin entwickelt, produziert und vertreibt, hat kürzlich neue Softwareinnovationen vorgestellt, die die digitale Transformation der Praxis beschleunigen. Die Align™ Oral Health Suite ist eine intuitive und visuell ansprechende digitale Schnittstelle, die entwickelt wurde, um die zahnärztliche Beratung zu verbessern und die Akzeptanz von Zahnbehandlungen zu erhöhen.\* Sie bietet einen modernen Ansatz für zahnärztliche Untersuchungen mit einem innovativen klinischen Rahmen, der es Ärzten und ihrem Klinikpersonal ermöglicht, mit einem einzigen Scan eine umfassende Beurteilung der Mundgesundheit unter Verwendung einer patientenfreundlichen Terminologie durchzuführen und eine äußerst ansprechende, patientenzentrierte Erfahrung zu bieten. Die auf der iTero Element™ Plus Serie verfügbare Align™ Oral Health Suite deckt ein breites Spektrum an Zahngesundheitszuständen ab, die für ein besseres Verständnis der Mundgesundheit von Patienten notwendig sind, und ermöglicht es Ärzten, einen

individuellen Mundgesundheitsbericht zu erstellen und weiterzugeben, der die während der Patientenkonsultation besprochenen Behandlungsempfehlungen enthält. Sie integriert iTero Diagnosehilfen und Visualisierungstools wie iTero NIRI, iTero Occlusogram, iTero TimeLapse und Invisalign Outcome Simulator Pro in eine einzige Schnittstelle, die am Behandlungsplatz auf dem iTero Scanner und auf dem Portal MyiTerо.com verfügbar ist.

„Das Ziel der Patientenuntersuchung ist die Diagnose von Mund- und Zahngesundheitszuständen, während das Ziel der Patientenaufklärung darin besteht, die Akzeptanz der Behandlung zu erhöhen“, so Dr. Lovedeep Randhawa, Zahnarzt bei Triton Dental in Surrey, British Columbia, Kanada, der an der begrenzten Markteinführung der Align™ Oral Health Suite beteiligt war. „Dieser neue Rahmen rationalisiert und verbessert die Mundgesundheitsberatung mit dem Patienten auf eine sehr effiziente und benutzerfreundliche Weise. Mein Team hat festgestellt, dass die Patienten während der Konsultationen besser reagieren, da wir in der Lage sind, eine sehr visuelle, patientenzentrierte Erfahrung zu bieten, die ihnen hilft, ihre Mundgesundheit zu verstehen und Vertrauen in die Diagnose aufzubauen.“



**Abb. 2:** Align™ Oral Health Suite unterstützt Ärzte bei der Identifizierung und Aufklärung von Patienten über Mundgesundheitszustände, um deren Mundgesundheit zu verbessern. **Abb. 3:** Die neuen Innovationen unterstreichen das Engagement von Align, die digitale Praxistransformation durch die Align Digital Plattform zu beschleunigen.

Zur weiteren Unterstützung des Ziels, einen durchgängigen Behandlungsworkflow zu bieten und die digitale Transformation der Praxis zu beschleunigen, optimiert die neueste Version des iTero-exocad Connector™ die Zusammenarbeit und Produktivität von Arzt und Labor, indem sie die Fallkommunikation in einem einzigen sicheren Kanal rationalisiert, der Zeitersparnis und Produktivitätssteigerung ermöglicht. Der iTero-exocad Connector integriert iTero Intraoralkamera- und NIRI-Bilder in die exocad DentalCAD 3.1 Rijeka Software und ermöglicht es, die innere und äußere Struktur der Zähne zu visualisieren. Praxen können Dateien zu ihrem Fall mit ihrem Labor austauschen, um die Zusammenarbeit zu optimieren und konsistente Ergebnisse zu erzielen.

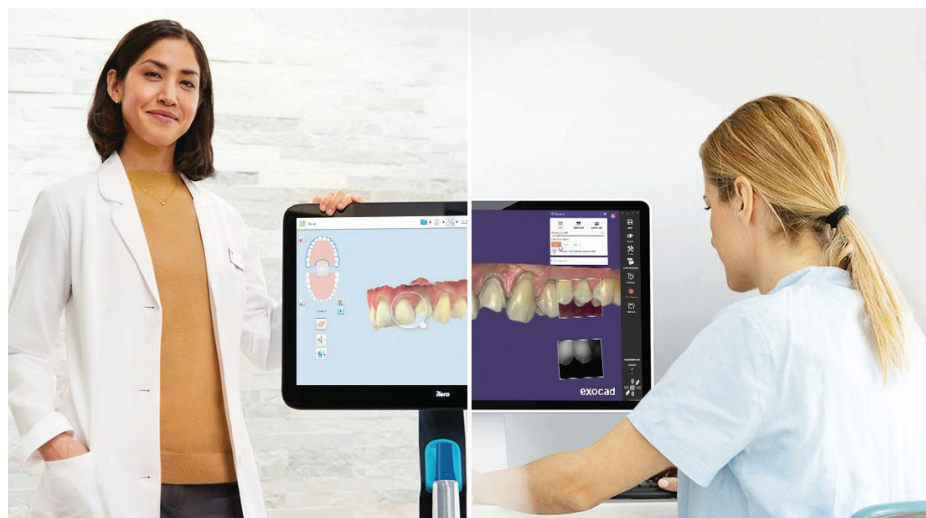
„Die Kombination aus dem iTero Scanner und der exocad Software schafft einen Mehrwert für meine Praxis. Die neue Funktion, die den Austausch zusätzlicher Dateien wie Bilder und Videos mit meinem Labor über ein einziges Portal ermöglicht, macht unsere Zusammenarbeit besser und einfacher“, sagte Dr. Jan Einfeldt, Allgemeinzahnarzt in der Staplehurst Dental Practice, Staplehurst, Kent, Großbritannien, der an der begrenzten Marktfreigabe teilnahm. „Mit mehr Informationen, wie z. B. intraoralen Kamera-

bildern und iTero NIRI-Bildern, kann mein Zahntechniker Restaurationen effizienter entwerfen und wir können Neuanfertigungen reduzieren, was letztlich eine bessere Erfahrung für meine Patienten bedeutet.“

„Diese neuen Innovationen unterstreichen das Engagement von Align, die digitale Praxistransformation durch die Align Digital Plattform zu beschleunigen“, sagt Karim Boussebaa, Executive Vice President von Align Technology und Geschäftsführer des iTero Scanner- und Servicegeschäfts. „Ärzte können nun mit der Align™ Oral Health Suite eine umfassende Untersuchung der Mundgesundheit am Behandlungsstuhl durchführen, die den Patienten vom ersten Besuch an ein umfassendes digitales Erlebnis bietet und ihnen hilft, sich für ihre Mundgesundheit zu engagieren, und Ärzte und Labore werden mit dem iTero-exocad Connector eine verbesserte, optimierte Kommunikation erleben.“

\* Vorbehaltlich des fachlichen Urteils des Gesundheitsdienstleisters.

**Align Technology GmbH**  
cs-german@aligntech.com  
www.invisalign.com  
www.itero.com



**Abb. 1:** Die kommende Version des iTero-exocad Connector wird die Zusammenarbeit und Produktivität von Arzt und Labor optimieren.

## Die nachhaltige Wahl für Patienten und Anwender

Dreve launcht digitales Schienenmaterial FotoDent® splint.

Entdecken Sie das nächste Highlight im FotoDent®-Portfolio: Der innovative, lichterhärtende Schienenkunststoff FotoDent® splint markiert einen bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zu einer fortschrittlichen, digitalen Labor-technologie von Dreve.

Den überwiegenden Anteil von dentalen Schienen stellen Aufbisschienen dar. Schienen dieses Anwendungsgebiets

sind über lange Zeit großen Kräften durch den Kiefer ausgesetzt. 3D-gedruckte Schienen müssen somit widerstandsfähiger und härter ausgelegt sein, damit die Patienten lange von ihren Schienen profitieren können.

FotoDent® splint bietet entscheidende Vorteile während der Herstellung und im täglichen Einsatz. Hohe Bruchfestigkeit und minimale Abnutzung gewährleisten konstante mechanische Eigenschaften und eine verlängerte Tragezeit. Die homogene Oberfläche reduziert zudem die Bildung von Biofilm und Verfärbungen, während die klar-transparente Schiene leicht zu reinigen ist. Dieses Medizinprodukt der Klasse IIa ist MDR-zertifiziert und enthält weder TPO\* noch andere CMR-Stoffe\*. Im Vergleich zum konventionellen Herstellungsverfahren sind deutlich weniger Nacharbeiten notwendig.

FotoDent® splint wurde speziell für den Phrozen Sonic XL 4K entwickelt und fügt sich nahtlos in den digitalen Workflow „qualified by Dreve“ ein. Dieser bietet den regulatorisch abgesicherten Prozess von der Aufbereitung der Daten bis zur fertigen Applikation an. Alle Prozessschritte des dentalen 3D-Workflows greifen dabei reibungslos ineinander und

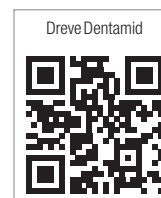
gewährleisten eine konsistent hohe Qualität. So entsteht die validierte Prozesskette mit Druckerzeugnissen, die präziser sind und länger halten.

FotoDent® splint

- Frei von Giftstoffen
- Im Mund kaum sichtbar
- Extrem beständig und widerstandsfähig
- Speziell für Aufbisschienen entwickelt
- Jederzeit reproduzierbar

\* TPO (Diphenyl [2,4,6-trimethylbenzoyl] phosphinoxid) wurde 2023 in die Liste der „besonders besorgniserregenden Stoffe“ der EU-Chemikalienagentur aufgenommen, da TPO im Verdacht steht, reproduktionstoxisch sein zu können. CMR-Stoffe sind Substanzen, die krebserregend (C), mutagen (M) oder reproduktionstoxisch (R) sind.

**Dreve Dentamid GmbH**  
dentamid@dreve.de  
www.dentamid.dreve.de



# Hygienischer Frischekick für zwischendurch

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

Aligner-Träger kennen das Problem: Der Schul- oder Berufsalltag lässt nach einer Mahlzeit kein gründliches Zähneputzen mit Reinigung der Zahnzwischenräume zu. So werden der Mund oftmals nur ausgespült und die Aligner kurz unter fließendes Wasser gehalten, bevor sie wieder eingesetzt werden. Verbliebene Essensreste haben dann nicht nur unangenehme Gerüche und ein Verfärben der Schienen zur Folge. Bakterielle Beläge, die an Zähnen, Zahnfleisch und Alignern anhaften, können

darüber hinaus zu Infektionen führen.

## Mundgesunde Reinigung & Pflege

Der blue®m oral foam für Aligner, Retainer & KFO-Apparaturen verhilft Alignern auch unterwegs zu hygienischer Sauberkeit und angenehmer Frische. Dank seiner hochwirksamen Sauerstoffformel\* pflegt der Mundschaum gleichzeitig Zähne und Zahnfleisch, trägt zur Regeneration entzünd-

licher Schleimhaut bei und unterstützt somit nachweislich die Mundgesundheit. Darüber hinaus bietet der antibakterielle Reinigungs- und Pflegeschäum einen zahnaufhellenden Effekt.

## Einfache Anwendung – jederzeit & überall

Die Anwendung des DE/AT-exklusiv über dentalline erhältlichen blue®m oral foam für Aligner, Retainer & KFO-Apparaturen ist denkbar einfach: Unterwegs wird der oral foam einfach in die Aligner gesprüht und diese samt Mundschaum wieder eingesetzt. Überschüsse ausspucken, fertig. Zu Hause werden die gründliche Mundhygiene und Reinigung der verschmutzten Aligner dann wie gewohnt nachgeholt.

Im Rahmen der häuslichen Mundpflegeroutine wird der oral foam in und auf den Aligner gesprüht und mittels Finger oder weicher Zahnbürste gründlich verteilt. Nach kurzer Einwirkzeit Aligner samt Schaum wieder einsetzen, Überschüsse ausspucken, fertig. Sind die Schienen stark verschmutzt oder vergilbt, wird eine längere Einwirkzeit (ca. 5 Min.) empfohlen. Zudem sollten der Schaum abgebürstet und die Schienen unter klarem Wasser abgespült werden, bevor sie wieder eingesetzt werden.

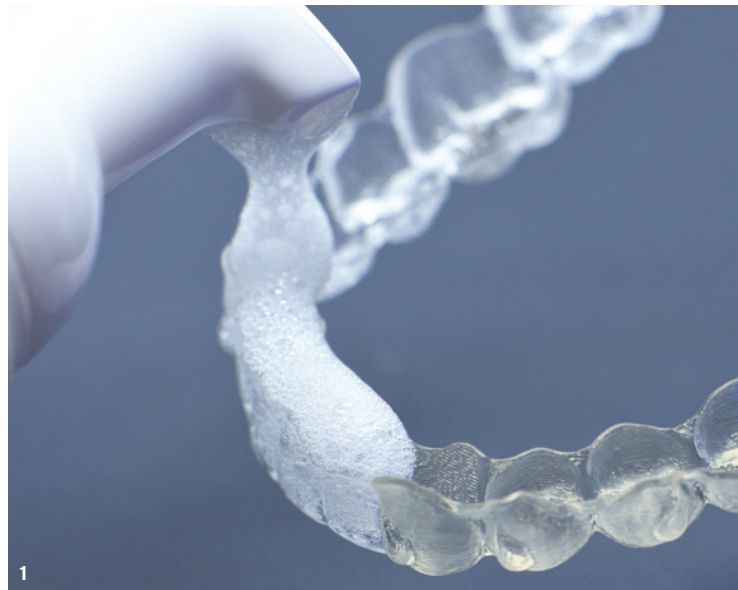
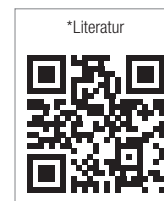


Abb. 1: Der blue®m oral foam hält Aligner, Retainer & KFO-Apparaturen hygienisch sauber und frisch. (© Bluem Europe) Abb. 2: Der Mundschaum ist einzeln sowie als praktischer Aufsteller für den Praxistresen inklusive zwölf Fläschchen beziehbar. (© Bluem Europe/dentalline)

## Praktischer Aufsteller für den Praxistresen

Praxen können ihren Patienten den Aligner-Schaum, der auch anderen losen Zahnspangen, Retainern oder Knirscherschienen zu hygienischer Frische verhilft, mit dem ersten Schienensatz überreichen oder im Zwölf-Fläschchen-Tresenaufsteller zum Kauf anbieten.

**dentalline GmbH & Co. KG**  
info@dentalline.de  
https://dentalline.de



# 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 seit Anfang 2023 über FORESTADENT erhältlich. Damit ergänzt das Unternehmen sein auf den Einsatz digitaler Technologien abgestimmtes Geräteportfolio aus Intraoral-scannern 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



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

Druck werden unter anderem durch die äußerst leistungsstarke Lichtquelle sowie das patentierte Flüssigkeitskühlungssystem der Geräte erreicht. Dieses sorgt für eine effiziente 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 Ma-

terialien anderer Anbieter verarbeiten, 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

## KN Impressum

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

**Herausgeber**  
Torsten R. Oemus

**Vorstand**  
Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
Torsten R. Oemus

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

**Redaktionsleitung**  
Lisa Heinemann, 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**  
abo@oemus-media.de

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

**Grafik**  
Aniko Holzer, B.A.  
Tel.: +49 341 48474-144  
a.holzer@oemus-media.de

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

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2024 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](http://www.kn-aktuell.de)



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



# Respire Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) verhelfen zu gesundem Schlaf

UKPS: Zweitlinientherapie in der GKV



## PREISBEISPIEL

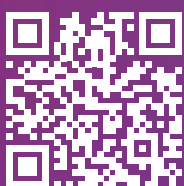
### Respire Blue+

Unterkieferprotrusionsschiene,  
zweiteilig, einstellbar,  
hoher Tragekomfort

**2 Jahre Herstellergarantie**

**511,32 €\***

\*inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.



Respire – richtlinienkonforme Unterkieferprotrusionsschienen zur Behandlung von leichter bis mittelschwerer Schlafapnoe.

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Respire-Kataloges.  
02822-71330-22 | [www.permadental.de/respire-kataloge](http://www.permadental.de/respire-kataloge)