

Aktuelles

ZWP Designpreis

Die Shortlist-Kandidaten 2024, Tommy Bettac (Bite Club) und Mischa Ommid Steude (Die Praxis KFO), gewähren faszinierende Einblicke in die Entstehung ihrer einzigartigen Praxisdesigns.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 16

KFO-Abrechnung

Wolfgang Bauerheim erklärt, wie Outsourcing Engpässe vermeidet, Kosten senkt und den Praxisalltag stressfreier gestaltet.

Wirtschaft & Recht ▶ Seite 22

Veranstaltungen 2025

Auch in diesem Jahr bietet die KFO-Welt wieder zahlreiche spannende Veranstaltungen. Mehr dazu erfahren Sie in der Rubrik „Veranstaltungen“.

Veranstaltungen ▶ Seite 24

Kurz notiert

Demografischer Wandel

Der Anteil der unter 20-Jährigen ist zwischen 1950 und 2022 von 30 auf 19 Prozent gesunken. Gleichzeitig wird Hochaltrigkeit zum Massenphänomen – 1950 war jeder hundertste Einwohner 80 Jahre oder älter, heute ist es bereits jeder Vierzehnte. Ab etwa 2040 könnte es mehr als jeder Zehnte sein. (Quelle: Demografie Portal)

KFO-Behandlung und ihr Zusammenhang mit der Zahnheilkunde

Ein Beitrag von Dr. Bashar Muselmani.



Abb. 1a-c: Extraorale Aufnahmen zu Behandlungsbeginn – Frontalansicht (a), Lächeln (b), Profilsicht (c).

Die kieferorthopädische Behandlung ist ein essenzieller Teilbereich der Zahnmedizin, der sich auf die Diagnose, Prävention und Korrektur von Fehlstellungen der Zähne und des Kiefers konzentriert. Die enge Verbindung zwischen der Kieferorthopädie und der allgemeinen Zahnheilkunde zeigt sich in zahlreichen Aspekten, die sowohl

die Ästhetik als auch die Funktion des Kauapparats betreffen.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit

Prothetik: Nach kieferorthopädischen Behandlungen kann der Zahnarzt oder die Zahnärztin Kronen, Brücken oder Implantate anpassen, um die ästhetische und

funktionelle Harmonie sicherzustellen.

Parodontologie: Patienten mit Zahnfleischproblemen benötigen möglicherweise eine Behandlung, bevor kieferorthopädische Geräte wie Brackets eingesetzt werden.

Chirurgie: In einigen Fällen erfordert die Behandlung komplexer Fehlstellungen eine Zusammenarbeit mit Kieferchirurgen.

Die ästhetischen Ansprüche erwachsener Patienten steigen kontinuierlich. Dies führt dazu, dass Zahnärztinnen und Zahnärzte in den verschiedenen Fachgebieten der Zahnmedizin eine größere Verantwortung übernehmen müssen.

▶ Seite 8

Betriebsbedingte Kündigung: Worauf Arbeitgeber achten müssen

Ein Beitrag von Franz Orth, Fachanwalt für Arbeitsrecht.

Die nach wie vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen sorgen dafür, dass für Unternehmen mitunter kein Weg an betriebsbedingten Kündigungen von Mitarbeitenden vorbeiführt. Der vorliegende Beitrag erläutert, wie Unternehmen, die Arbeitsplätze

abbauen müssen, solche Kündigungen rechtssicher und wirksam aussprechen und welche Möglichkeiten es gibt, betriebsbedingte Kündigungen gegebenenfalls zu vermeiden.

Um notwendige Anpassungen im Personalbereich vorzunehmen und damit den wirtschaftlichen Fortbestand eines Unternehmens sicherzustellen, gibt es mehrere Möglichkeiten – und nicht alle davon umfassen automatisch Kündigungen. Im ersten Schritt können Unternehmen die Zahl der Leiharbeiter verringern, die sie einsetzen oder die Einführung von Kurzarbeit prüfen, um in einem solchen Fall gegenzusteuern – idealerweise lässt sich so ein Personalabbau sogar vermeiden. Alternativ können Unternehmen beispielsweise Änderungskündigungen, Transfergesellschaften und Outplacement nutzen.

▶ Seite 20

Innovations in orthodontics

Tiger Dental

NEU

All-In-One Scanner Cart

AiO Cart von Shining3D

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

BECOME A SPARK EXPERT

14.03.25 HAMBURG 07.11.25 STUTTGART

KLINISCHES KNOW HOW TRIFFT AUF PLANUNGSEXPERTISE

JETZT ANMELDEN

Ormco | SPARK CLEAR ALIGNER SYSTEM

Dentalline®

RMO Winter Deals
vom 01.02. bis 25.04.2025

RMO®-Produkte zu attraktiven Winterpreisen
dentalline.de/RMO

dentalline GmbH & Co. KG Tel.: +49 7231 9781-0 | info@dentalline.de | dentalline.de

Dentaurum unterstützt „Menschen in Not“ und „Lilith e.V.“ in Pforzheim

Schon seit vielen Jahren unterstützt das Ispringer Dentalunternehmen die Arbeit von „Menschen in Not“ und der Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen zum Schutz vor sexueller Gewalt mit einer Spende von jeweils 5.000 Euro.

Durch die Spende werden zwei gemeinnützige Organisationen in der Region gezielt gefördert. Eine Spende, die „wirklich ankommt“, darauf legt die Geschäftsführung von Dentaurum

„Kinder und Jugendliche benötigen in ihrem Umfeld aufmerksame und sensible Erwachsene, die das Thema sexualisierte Gewalt nicht beiseiteschieben, sondern hinschauen. Es ist eine positive Entwicklung, dass uns aus Pforzheim und dem Enzkreis sehr viele Anfragen zu Präventionsveranstaltungen erreichen.“

(Kerstin Heilmann, Leitung der Lilith-Beratungsstelle)

besonderen Wert. Seit beinahe 30 Jahren unterstützt der Verein „Menschen in Not“ im Stadtgebiet Pforzheim und der Region Menschen, die unschuldig in Not geraten sind. Auch Projekte vor Ort werden gefördert. Im Jahr 2024 standen bei der Weihnachtsaktion vier Projekte im Vordergrund. Ein wichtiges Thema von „Menschen in Not“ ist eine gute Ernährung für Menschen aller Altersklassen. Gefördert werden verschiedene Angebote, unter anderem von der Diakonie, von Stadtteilzentren und der Caritas. Weitere geförderte Projekte im Stadtgebiet sind das neue Jugendzentrum in der Nordstadt, das Projekt „Kinder

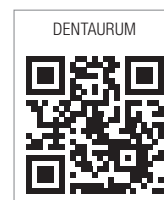
stärken im Quartier“ und die Tafeln in Pforzheim, Mühlacker und Bad Wildbad. Die Tafeln retten Lebensmittel, die nicht mehr verkauft werden können, und geben sie an Menschen in Armut weiter, die sich eine ausgewogene Ernährung oft nicht leisten können. Auch die Arbeit von „Lilith e.V.“ ist für die Dentaurum Geschäftsführung sehr wichtig, damit die Beratungsstelle



V.l.n.r.: Susanne Knöller und Thomas Satinski von „Menschen in Not“, Mark S. Pace, Claudia Stöhrle, Ralph Dittes und Kerstin Heilmann von der Beratungsstelle „Lilith e.V.“. (© Dentaurum)

zum Schutz vor sexualisierter Gewalt an Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen in Pforzheim und dem Enzkreis Betroffenen helfen kann. Neben niederschweligen Beratungsangeboten sind dem Team von Lilith auch Präventionsangebote in Schulen sowie Fortbildungen für Fachkräfte und Informationsveranstaltungen für Eltern ein wichtiges Anliegen. „Kinder und Jugendliche benötigen in ihrem Umfeld aufmerksame und sensible Erwachsene, die das Thema sexualisierte Gewalt nicht beiseiteschieben, sondern hinschauen. Es ist eine positive Entwicklung, dass uns aus Pforzheim und dem Enzkreis sehr viele Anfragen zu Präventionsveranstaltungen erreichen“, betont Kerstin Heilmann, Leitung der Lilith-Beratungsstelle im Gespräch mit der Dentaurum Geschäftsführung. Eine präventive Haltung bei Erwachsenen schaffe sichere Räume und ermögliche Schutz durch Verantwortungsübernahme. Bei beiden Organisationen erhalten Hilfebedürftige schnelle und unbürokratisch Unterstützung bei Notsituationen und im Alltag. Die Dentaurum Geschäftsführung bedankt sich bei den Hilfsorganisationen für ihre Arbeit und wünscht viel Erfolg und zahlreiche Unterstützer, damit die Arbeit weiterhin geleistet werden kann.

DENTAURUM GmbH & Co. KG
info@dentaurum.com
www.dentaurum.com



Orthobasics: Jetzt Teil der van der Ven Dental Gruppe

Nanuk Monroy Moreno von der van der Ven Dental Gruppe übernimmt die Geschäftsführung.

Das im Jahr 1991 gegründete und in Bad Bentheim ansässige Unternehmen Orthobasics hat sich seit mehr als drei Jahrzehnten als vertrauenswürdiger Fachhändler für kieferorthopädische Produkte etabliert. Im Fokus des Unternehmens stehen einzigartige, BPA-freie Zahnspangenboxen aus recyceltem Plastik.

Mit ihrem Produktportfolio und dem kieferorthopädischen Zielgruppenverständnis hat sich Orthobasics in den vergangenen Jahren einen loyalen Kundenstamm erarbeitet und überzeugt im Dentalmarkt mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

Orthobasics fokussiert sich auf die Bedürfnisse der Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden und legt dementsprechend einen hohen Wert auf Kundennähe und eine schnelle Lieferbereitschaft. Mit der Umstellung im Jahr 2020 auf die Green Line Produktserie, bei der die Zahnspangenboxen aus 100 Prozent recyceltem Kunststoff hergestellt werden, unterstreicht das Unternehmen sein Engagement für Nachhaltigkeit.

Kürzlich gab es bei Orthobasics einen Geschäftsführerwechsel: Nachdem Herr Dr. Niels Karberg zwei Jahre lang Orthobasics als Geschäftsführer und Inhaber geleitet und seine Expertise aus der Zahnmedizin eingebracht hat, übergibt er die Verantwortung an seinen Nachfolger, Herr Nanuk Monroy Moreno von der van der Ven Dental Gruppe. Zum 27. November 2024 wurde Herr Monroy Moreno als neuer Geschäftsführer bestellt. Für die Mitarbeitenden von Orthobasics hat dies keine Auswirkungen: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen erhalten.

„Die Akquisition von Orthobasics ist ein logischer nächster Schritt in unserer Unternehmensstrategie. Der Bereich KFO ist eine spannende Sortimentserweiterung für die



„Für die Mitarbeitenden von Orthobasics hat dies keine Auswirkungen: Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen erhalten.“

van der Ven Dental Gruppe. Das Handelsgeschäft fügt sich optimal in unser bestehendes Geschäftsmodell ein, gleichzeitig bietet uns Orthobasics die Möglichkeit, sich als Lieferant für nachhaltige

Spangenboxen im Dentalmarkt zu etablieren. Ich freue mich auf diese spannende Aufgabe“, so Nanuk Monroy Moreno (Geschäftsführer Orthobasics).

Somit gehört Orthobasics ab sofort zur van der Ven Dental Gruppe, zu der auch der bekannte Dental-Online-Shop minilu.de zählt. Die beliebtesten Orthobasics-Boxen sind bereits online bei minilu.de erhältlich, weitere Vertriebskanäle sind in Planung. Die Unternehmensgruppe van der Ven sieht großes Potenzial in der Erweiterung ihres Sortiments um kieferorthopädische Produkte und sichert sich mit der Fokussierung auf den kieferorthopädischen Bereich neue Marktchancen im Dentalmarkt.

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

Dauerhaft supergünstig!

3M™ Transbond™



3M™ Forsus™



 solventum

3M Health Care ist jetzt Solventum.

Bestellen Sie noch heute direkt bei

www.orthodepot.de

Ihr **All-in-One-Shop**

Mehr als **23.000 Artikel**
sensationell günstig!

neu

jetzt inklusive
über **7.500 Artikel**
für **Praxis** und **Labor**



 **Ortho Depot**®

Einhundert Jahre

Renfert wird 100 – und alle feiern mit!

Eine Geschichte, die Menschen verbindet und Zukunft schafft.

Alles begann 1925 – mit einer Idee, zwei Brüdern und einer ordentlichen Portion Tatendrang. Heute, ein Jahrhundert später, ist Renfert mehr als nur ein Name. Das Unternehmen aus Hilzingen am Bodensee ist führender Hersteller von hochwertigen Geräten und Materialien für die Zahntechnik sowie Zahnmedizin und aus dem Alltag vieler Labore und Praxen weltweit nicht mehr wegzudenken.

In einem Jahrhundert hat sich bei Renfert viel verändert – doch eines ist geblieben: Der Anspruch, Lösungen zu entwickeln, die den Unterschied machen. „Making work easy – das ist für uns ein Versprechen. Es bedeutet, die Arbeit im Dentallabor und in der Zahnarztpraxis komfortabler zu machen, ohne Kompromisse bei Qualität und Zuverlässigkeit“, betont Renfert-Geschäftsführer Sören Hug. „Dass wir unser Jubiläum im IDS-Jahr 2025 feiern können, passt perfekt. Wir werden diesen Anlass nutzen, um unsere Kunden mit einigen spannenden Neuheiten zu überraschen“.

Für Renfert ist dieser besondere Moment vor allem eine Gelegenheit, Danke zu sagen. Danke an die Menschen hinter den Produkten – an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit Leidenschaft und Kompetenz gestalten, an die Kundinnen und Kunden, die Renfert in ihrem Alltag vertrauen und an die Partnerinnen und Partner, die diesen Weg begleiten.

Als Zeichen der Wertschätzung bietet Renfert im Jubiläumsjahr eine besondere Aktion: Kundinnen und Kunden, die 2025 ein Renfert-Gerät kaufen und registrieren,



erhalten ein zusätzliches Jahr Garantie – eine kleine Geste, die zeigt: Es sind vor allem die Verbindungen zu den Menschen, die Renfert täglich unterstützen, die zählen. Weitere Infos finden Sie hier: www.renfert.com/three-plus-one.

Renfert GmbH

info@renfert.com

www.renfert.com

Das neue GC Corporate Center.



Symbol für Innovation und die GC Philosophie

Eröffnung des umgestalteten GC Corporate Centers.

Die GC Corporation hat ihr komplett renoviertes und erweitertes Corporate Center in Tokio eröffnet. Damit setzt das Unternehmen auf Innovation und schafft ein Kommunikationszentrum für die internationale Dentalgemeinschaft. Der Umbau der Firmenzentrale ist ein wichtiger Meilenstein im Rahmen einer breit angelegten Unternehmensstrategie, die Forschung und Entwicklung in den Mittelpunkt stellt.

Mit der Modernisierung der Infrastruktur begann GC Anfang der 2000er-Jahre in Osaka und Nagoya. 2011 wurde die neue Konzernzentrale in Hongo (Bunkyo) eröffnet, die seitdem als internationaler Innovations-Hub im Bereich der Zahn- und Mundgesundheits dient und sich als Informations- und Kommunikationszentrale etabliert hat. Rund 300.000 internationale Gäste – vor allem Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner – haben es bereits besucht.

Das modernisierte und erweiterte GC Corporate Center soll Raum für Innovation bieten: Neben zusätzlichen Büroflächen sind hier von Grund auf neu gestylte Showrooms und eine „Dental Information Gallery“ entstanden. Während die Showrooms praktische Produkterfahrungen in einer simulierten klinischen Umgebung vermitteln, leistet die Dental Information Gallery einen Beitrag dazu, das Bewusstsein für Mundgesundheits in der breiten Öffentlichkeit zu schärfen. Interaktive Displays laden dazu ein, sich über die zahnmedizinische Versorgung in verschiedenen Lebensphasen zu informieren.

Zu den funktionalen Räumlichkeiten gesellen sich Installationen der renommierten digitalen Künstlergruppe teamLab, deren Arbeiten dazu auffordern, aus der Perspektive anderer zu denken und zu handeln und gleichzeitig kulturelle und sprachliche Barrieren zu überwinden. Die Kunstwerke sollen Mitarbeitende sowie Besucherinnen und Besucher gleichermaßen inspirieren, kreatives Denken fördern und somit an die

Werte und die Unternehmensphilosophie SEMUI von GC anknüpfen. Mit dem neu gestalteten GC Corporate Center macht GC einen wichtigen Schritt in Richtung „Vision 2031“. Bis dahin will sich GC als führendes Dentalunternehmen etabliert haben, das sich für eine gesunde und langlebige Gesellschaft einsetzt.

GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental

www.gc.dental/europe/de-DE



Showroom (Simulationstage).



1. Etage - Dental Information Gallery.

Wrigley Prophylaxe Preis 2025: Der Countdown läuft!

Bewerbungen können bis zum 1. März 2025 online eingereicht werden.



Gesucht sind Expertinnen und Experten, die mit Ideenreichtum und Engagement die zahnmedizinische Prävention in den Kategorien „Wissenschaft“ und „Praxis & Gesellschaft“ vorantreiben. Ziel ist die rasche Umsetzung neuer präventiver Konzepte in der Gesellschaft. Zur Bewerbung aufgerufen sind Forschende und Praktizierende in der Zahnmedizin sowie Angehörige anderer Berufe mit prophylaxerelevanter Arbeit. Bewerbungen sind online bis zum 1. März 2025 unter wpp.wrigley-dental.de willkommen. Dort sind auch die Teilnahmebedingungen und weitere Informationen abrufbar.

Der renommierte Preis steht seit mehr als drei Jahrzehnten unter der Schirmherrschaft der DGZ (Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung). Mit 12.000 Euro ist die Auszeichnung eine der am höchsten dotierten und prestigeträchtigsten in der deutschen Zahnmedizin. Gestiftet wird der Preis von der Gesundheitsinitiative WOHP (Wrigley Oral Health Program), die sich seit 1989 für die Zahn- und Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen einsetzt.

Quelle: Wrigley Oral Health Program

ZO Solutions AG ernennt neuen Head of Sales

Seit dem 1. Dezember 2024 ist Frank Marquardt neuer Head of Sales bei der ZO Solutions AG.

Mit seiner umfassenden Erfahrung und seiner Expertise im Bereich Factoring bringt er ideale Voraussetzungen mit, um die Vertriebsaktivitäten des Unternehmens weiter auszubauen. Zuvor war Marquardt 13 Jahre lang bei der ABZ-Factoring tätig, einem führenden Anbieter von Factoring-Dienstleistungen für kieferorthopädische Praxen. Dort spielte er eine entscheidende Rolle beim Ausbau der Marktposition des Unternehmens in Deutschland.

Bei der ZO Solutions AG wird Marquardt insbesondere daran arbeiten, die Kundenbasis zu erweitern und die führende Position der ZO Solutions AG im kieferorthopädischen Abrechnungsbereich weiter auszubauen. Dank seines Engagements und seiner umfassenden Branchenkenntnis bringt er hierfür ideale Voraussetzungen mit.

Frank Marquardt freut sich auf die neue Herausforderung und darauf, das Unternehmen aktiv mitzugestalten.

Quelle:
ZO Solution AG



ANZEIGE



XPERTZIGNER

GEPLANT & GEFERTIGT IN ÖSTERREICH

SIE SUCHEN EINEN ALIGNER-EXPERTEN
DER IHREN ZEITAUFWAND REDUZIERT?

**Wir bieten individuelle Behandlungslösungen,
reduzieren Ihren Korrekturaufwand und begleiten Sie
bis zum Abschluss der Behandlung.**



weitere Informationen

IHRE VORTEILE MIT XPERTZIGNER

- keine teuren Zertifizierungskurse
- optimierter Aligner Bestellprozess
- qualifizierte Techniker für direkte Besprechungen
- weniger Refinements durch professionelle Planung
- zufriedene Patienten dank Schienen in höchster Qualität



www.xpertligner.com

EC Certification Service GmbH • Tel. +43 4212/6094 • info@xpertligner.com

Alex-Motsch-Preis 2024 für die Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU

Forschungsgruppe erhält renommierten Preis für innovative digitale Behandlungskonzepte in der funktionsorientierten Zahnheilkunde.



Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert, MSc,
Josef Schweiger, MSc, Dr. Julia Urich, MSc
und Dr. Jean-Marc Pho Duc.

Die Forschungsgruppe „Digitale Behandlungskonzepte“ unter der Leitung von Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert und Josef Schweiger hat für ihre Forschung auf dem Gebiet der funktionsorientierten Zahnheilkunde den Alex-Motsch-Preis der Deutschen Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFDT) erhalten – einen der renommiertesten Preise in der Zahnmedizin. Die Gruppe aus der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik (Direktor: Prof. Dr. Daniel Edelhoff) konnte anhand eines Patientenfalls zeigen, wie moderne digitale Technologien mit bewährten Behandlungsansätzen kombiniert werden können, um Kiefergelenkerkrankungen erfolgreich zu behandeln. Der Patient litt an einer schmerzhaften Funktionsstörung des Kiefergelenks, die zunächst mit einer konservativen Methode behandelt wurde, wodurch die Symptome gelindert werden konnten. Eine Nachuntersuchung ergab jedoch eine pathologische Veränderung der Bisslage, was weitere Maßnahmen notwendig machte. Mithilfe einer an

der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU entwickelten zahnfarbenen CAD/CAM-Aufbiss-schiene („Münchner Schiene“) und der digitalen Übertragung der Bissituation, konnte der Kiefer entlastet, die Beschwerden deutlich gelindert und die Bisslage nachhaltig stabilisiert werden. Da Kiefergelenksprobleme sehr häufig auftreten, könnten viele Betroffene von solchen neuen digitalen Behandlungsansätzen profitieren. Die Arbeit zeigt, wie solche Methoden die Therapie einfacher und präziser machen können. Für diese Arbeit und die begleitende Publikation im *Journal of Craniomandibular Function* mit Dr. Julia Urich als Erstautorin wurde die Gruppe nun mit dem Alex-Motsch-Preis der DGFDT ausgezeichnet. Neben Dr. Julia Urich, MSc besteht die Autorengruppe aus Josef Schweiger, MSc, Dr. Jean-Marc Pho Duc und Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert, MSc.

Quelle: LMU Klinikum München

Neujahrsvorsatz Gesundheit

Deutsche sind Vorsorgemuffel.

Gesunde Ernährung, weniger Alkohol, mehr Sport oder der Rauchstopp sind die Klassiker der guten Neujahrsvorsätze. Für viele Bundesbürger ist es aber höchste Zeit, sich einen Überblick der anstehenden Vorsorgeuntersuchungen zu verschaffen und diese wahrzunehmen. Eine repräsentative Befragung des Direktversicherers DA Direkt deckt große Lücken in der medizinischen Vorsorge der Deutschen auf. So nehmen lediglich 37 Prozent der Befragten einen regelmäßigen Gesundheits-Check-Up bei ihrem Hausarzt wahr.

Männer meiden die Krebsfrüherkennung und junge Menschen sind öfter ungeimpft

Männer erweisen sich besonders in der Krebsprävention als echte Vorsorgemuffel. Ein Drittel von ihnen hat noch nie ein Angebot zur Krebs-Früherkennung wahrgenommen. Unter den Frauen sind dies lediglich 16 Prozent. Große Lücken zeigen sich auch bei Schutzimpfungen, die nur knapp jeder Zweite gemäß ärztlicher Empfehlung durchführen lässt. Hierbei zeigt sich ein starkes Altersgefälle: Unter den 18–29-Jährigen hat sich jeder Zehnte noch nie impfen lassen. Mit zunehmendem Alter sinkt dieser Anteil auf 2,7 Prozent bei den 70–79-Jährigen. „Die individuellen Defizite bei Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen in Deutschland sind erheblich. Besonders besorgniserregend sind die geringe Durchdringung bei der Krebs-Früherkennung unter Männern und signifikante Impflücken bei jungen Menschen insgesamt“, sagt René Billing, Vorstand Direct Insurance bei DA Direkt.

Angst vor dem Zahnarzt ist offenbar Männersache

Angst vor dem Zahnarztbesuch ist bei Männern offenbar verbreiteter. So waren sieben Prozent der Männer und nur drei Prozent der Frauen noch nie zur Kontrolle beim Zahnarzt. Mindestens jährlich zum Zahnarzt gehen zwei Drittel der Frauen und 58 Prozent der Männer.

Als klassisches Männerthema gilt auch der Hörverlust, da Männer im Schnitt häufiger Lärm ausgesetzt sind. Es passt daher ins Bild, dass 65 Prozent der Männer und 60 Prozent der Frauen schon mal einen Hörtest gemacht haben. Hörverlust setzt ab dem 50. Lebensjahr oft schleichend ein und gilt als Risikofaktor unter anderem für Demenzerkrankungen. HNO-Ärzte empfehlen daher ab diesem Alter jährliche Hörtests. Dieser Empfehlung kommen jedoch nur 15 Prozent der 50- bis 69-Jährigen nach.

„Der Aufwand einer Vorsorgeuntersuchung ist im Verhältnis zu den gravierenden Folgen einer zu spät erkannten Erkrankung verschwindend gering. Das zeigt sich bei Hörtests besonders deutlich, aber auch bei allen anderen Vorsorgeangeboten“, sagt Billing.

Quelle: DA Direkt Versicherung

Deutsche sind
Vorsorgemuffel

Zahnmedizinische Versorgung zukunfts-fest machen!

KZBV veröffentlicht Agenda Mundgesundheit für die 21. Wahlperiode.

Erfolgsweg der Prävention durch Planungssicherheit und verlässliche Finanzierung weitergehen:

- Stärkung der Prävention sowie verlässliche finanzielle Rahmenbedingungen und Planungssicherheit anstelle kurzfristiger Kostendämpfungsmaßnahmen
- Gesetzliche Verankerung der Parodontistherapie als Präventions- und Früherkennungsmaßnahme

Selbstverwaltung stärken:

- Beschränkung politischen Handelns auf die Festlegung von Rahmenbedingungen
- Expertise und Praxisnähe der Selbstverwaltung nutzen und ihre Handlungs- sowie Gestaltungsspielräume erhalten und weiter ausbauen

Wohnortnahe und flächendeckende Versorgungsstrukturen fördern:

- Stärkung der freiberuflichen und inhabergeführten Praxisstrukturen, insbesondere in ländlichen und strukturschwachen Regionen
- Den nach wie vor unkontrollierten Zugang renditeorientierter, fremdinvestorenbetriebener Großversorgungsstrukturen zur zahnärztlichen Versorgung stoppen

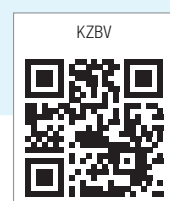
Digitalisierung praxistauglich gestalten:

- Abkehr von einer Sanktionspolitik hin zu einer Politik, die durch positive Anreize Motivation und Akzeptanz schafft
- Etablierung praxistauglicher und gut erprobter TI-Anwendungen zur Verbesserung der Patientenversorgung und zur Unterstützung der Praxen bei der Bürokratiebewältigung

Bürokratie abbauen:

- Konsequenter Bürokratieabbau auf Basis der Vorschläge der Selbstverwaltung zur Entlastung der Praxen und als Instrument zur Förderung der Niederlassung, um dem wachsenden Fachkräftemangel zu begegnen.

Quelle: KZBV



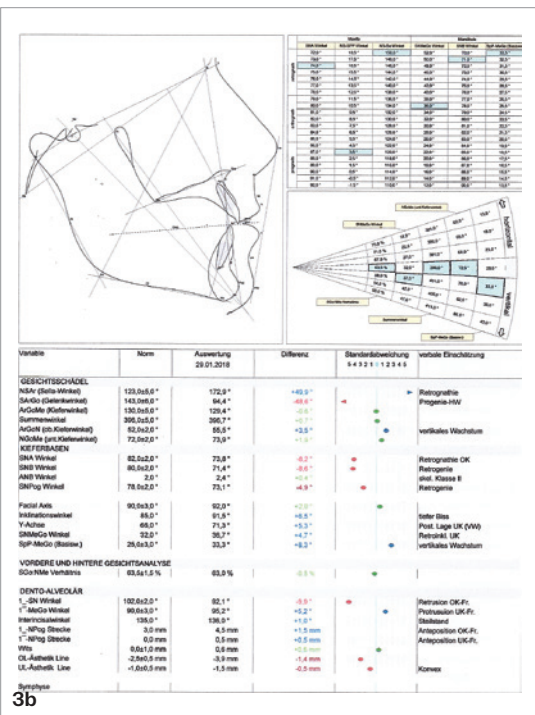


KFO-Behandlung und ihr Zusammenhang mit der Zahnheilkunde

Abb. 2a-e: Intraorale Aufnahmen – Okklusion rechts (a), Okklusion anterior (b), Okklusion links (c), Okklusion oben (d), Okklusion unten (e). – **Abb. 3a-c:** FRS (a), Vermessung und Analyse (b), Orthopantomogramm (c).



Abb. 4a-c: Okklusion anterior (a), Okklusion oben vor der Extraktion der Milchzähne 55 und 65 (b), Okklusion unten nach der Extraktion (c). – **Abb. 5:** Orthopantomogramm zeigt die Durchbruchrichtung der Zähne 15, 23 und 25.



Die Schnittstellen zwischen Kieferorthopädie und Parodontologie habe ich in dem zweiteiligen Artikel „Kieferorthopädische Behandlung von parodontal erkrankten Patienten“ umfassend analysiert, veröffentlicht im *Kieferorthopädie Nachrichten Kompendium 2024*.

„Die ästhetischen Ansprüche erwachsener Patienten steigen kontinuierlich. Dies führt dazu, dass Zahnärztinnen und Zahnärzte in den verschiedenen Fachgebieten der Zahnmedizin eine größere Verantwortung übernehmen müssen.“

Die Kieferorthopädie, die Kieferchirurgie sowie andere zahnmedizinische Fachgebiete befinden sich als Wissenschaften in einem ständigen Wandel und einer kontinuierlichen Weiterentwicklung! Die enge Zusammenarbeit zwischen diesen Fachgebieten, insbesondere bei den verschiedenen Formen von Dysgnathien, spielt eine große und bedeutende Rolle.

Erster interdisziplinärer Kontakt

Die Hauptaufgabe des ersten interdisziplinären Kontakts besteht darin, die individuelle Diagnose gemeinsam zu besprechen und differenzialdiagnostisch abzuklären. Dies erfolgt seitens des Kieferorthopäden und der anderen Fachzahnärztinnen auf der Grundlage entsprechender klinischer und technischer Analysen.²

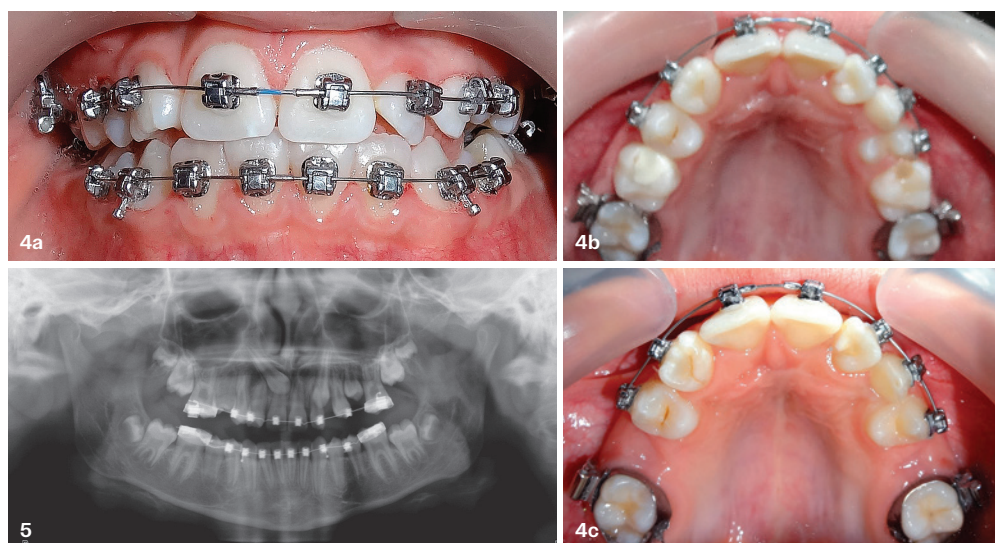
Verlagerter und retinierter Eckzahn im Oberkiefer

1. Einleitung:

Das Einbringen eines impaktierten oder nicht durchgebrochenen Zahns in den Zahnbogen stellt eine besondere Herausforderung dar. Am häufigsten sind ein oder mehrere Eckzähne des Oberkiefers betroffen. Gelegentlich ist es jedoch auch notwendig, andere nicht durchgebrochene Zähne, wie Schneidezähne,

← Seite 1

In diesem Artikel werde ich anhand von zwei klinischen Fällen die strukturierte und interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen der Kieferorthopädie, der Chirurgie und der Prothetik darstellen.



ANZEIGE

Datenschutzkonformes ChatGPT für Kieferorthopädiepraxen

- ✓ Beihilfeschriften, Dokumentationen und Berichte in Sekunden.
- ✓ Integrierte Wissens- und Urteiledatenbanken
- ✓ Schnelleinstieg mit vorgefertigten Prompts
- ✓ Datenschutzkonform gemäß DSGVO
- ✓ Optimieren Sie Ihre Praxis - einfach und effizient

AnyGuard.dental

Jetzt entdecken: <https://anyguard.dental>

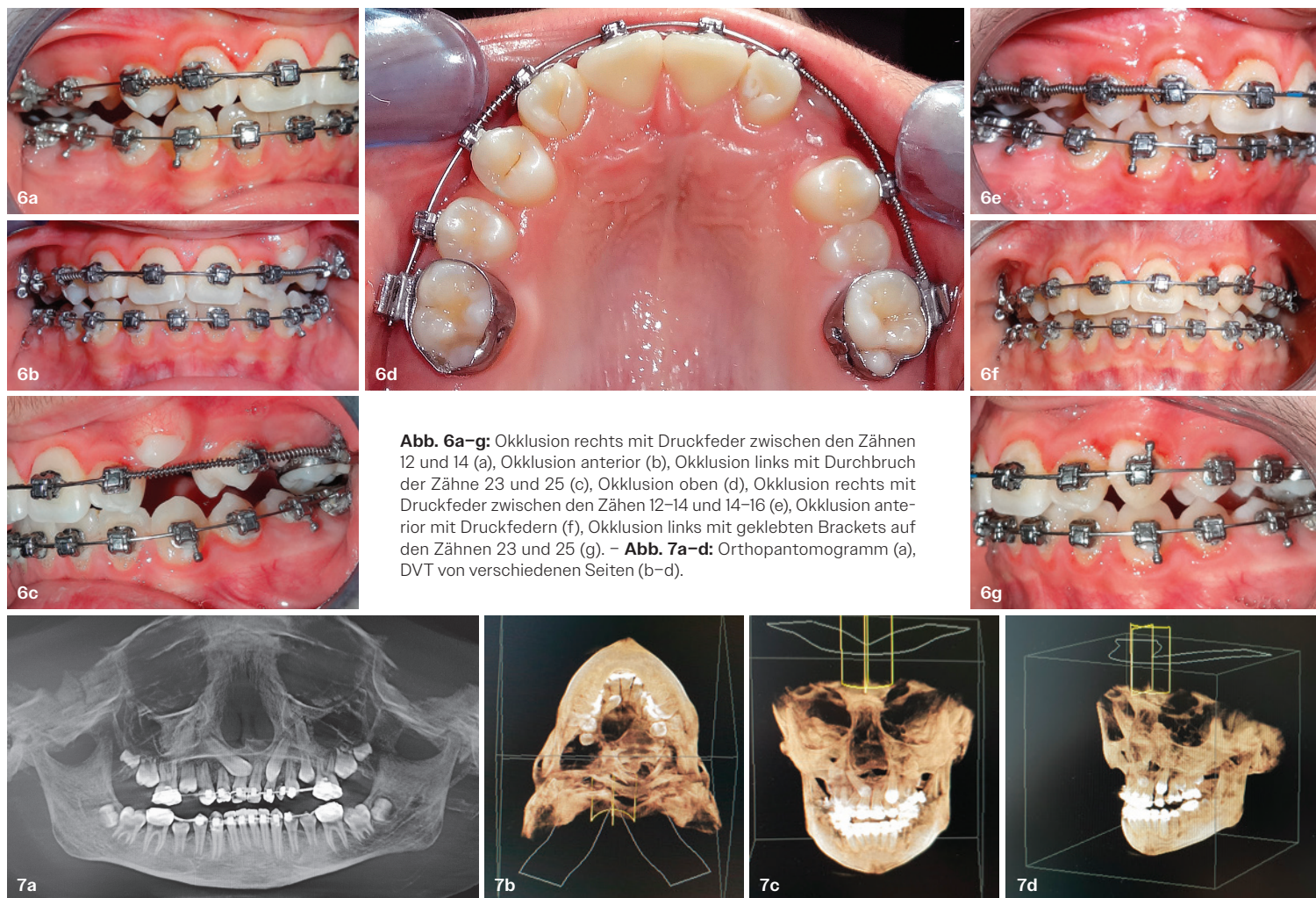


Abb. 6a-g: Okklusion rechts mit Druckfeder zwischen den Zähnen 12 und 14 (a), Okklusion anterior (b), Okklusion links mit Durchbruch der Zähne 23 und 25 (c), Okklusion oben (d), Okklusion rechts mit Druckfeder zwischen den Zähnen 12-14 und 14-16 (e), Okklusion anterior mit Druckfedern (f), Okklusion links mit geklebten Brackets auf den Zähnen 23 und 25 (g). – **Abb. 7a-d:** Orthopantomogramm (a), DVT von verschiedenen Seiten (b-d).

Eckzähne oder Prämolaren, in den Zahnbogen zu integrieren. Für diese Zähne gelten ähnliche Techniken.

Impaktierte zweite untere Molaren hingegen erfordern ein spezielles Vorgehen und werden separat betrachtet.

2. Herausforderungen:

Die Herausforderungen bei der Behandlung nicht durchgebrochener Zähne lassen sich in drei Hauptkategorien unterteilen:

1. Chirurgische Freilegung

Der Zahn muss operativ so freigelegt werden, dass er für weitere Maßnahmen zugänglich ist.

2. Befestigung

Ein geeignetes Befestigungselement wie ein Bracket oder eine Zugvorrichtung wird am Zahn angebracht.

3. Kieferorthopädische Mechanik

Der Zahn wird mithilfe geeigneter mechanischer Kräfte schrittweise in den Zahnbogen integriert.

3. Ursachen:

Folgende Ursachen können für eine Zahndurchbruchsstörung verantwortlich sein:

1. Platzmangel im Zahnbogen
2. Abweichungen im Wachstum (z.B. genetische Faktoren, frühzeitiger Verlust von Milchzähnen)
3. Hindernisse wie Zysten, Tumore oder überzählige Zähne
4. Störungen im Durchbruchmuster

4. Häufigkeit:

Retinierte Oberkiefer Eckzähne gehören nach den dritten Molaren zu den am häufigsten auftretenden Retentionen im permanenten Gebiss.

5. Therapiemöglichkeiten:

- **Konservative Ansätze:**
 - Regelmäßige Überwachung bei symptomlosen Fällen.
- **Chirurgisch-orthodontische Therapie**
 - Chirurgische Freilegung des Eckzahns und anschließende orthodontische Einordnung in den Zahnbogen.

- Anwendung verschiedener Techniken (z.B. geschlossene vs. offene Technik).

– **Extraktion:**

- In Fällen, in denen der Zahn nicht erhaltungswürdig ist oder eine Einordnung nicht sinnvoll erscheint.

– **Prothetischer Ersatz:**

- Versorgung mit Implantaten oder Brücken bei Nichtanlage oder nach erfolgter Extraktion.

6. Komplikationen und Risiken:

- Resorption benachbarter Zähne
- Zystenbildung
- Schwierigkeiten bei der orthodontischen Einordnung (z.B. Wurzelresorption, unerwünschte Zahnbewegungen).³

Klinisches Fallbeispiel 1

Anamnese:

Eine elfjährige Patientin wurde zur kieferorthopädischen Untersuchung vorgestellt. Die Patientin gab an, keine Schmerzen zu haben. Je-

Abb. 8a-c: Okklusion rechts mit deutlicher Lückenöffnung für Zahn 13 (a), Okklusion oben (b), Okklusion unten (c). – **Abb. 9:** Orthopantomogramm während der Lückenöffnung für Zahn 13. – **Abb. 10a+b:** Okklusion rechts (a), Okklusion oben (b). – **Abb. 11:** Orthopantomogramm nach der chirurgischen Freilegung.

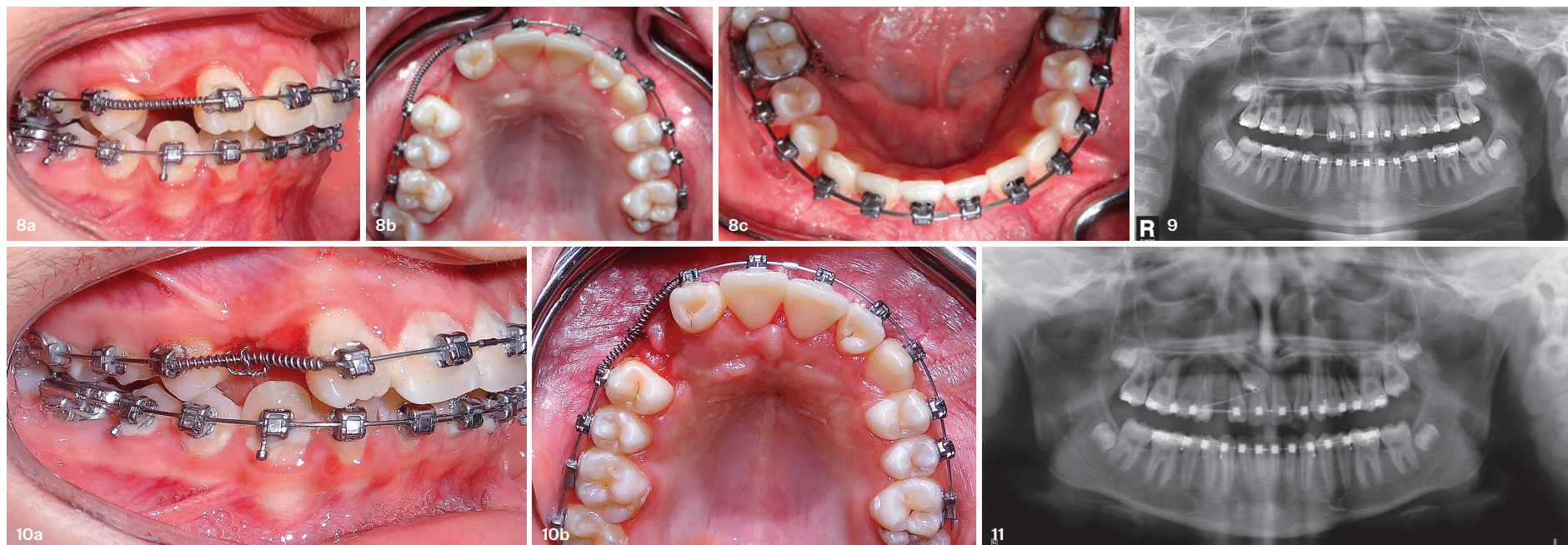


Abb. 12a–c: Okklusion oben mit einer kleinen Freilegung in der Gaumenschleimhaut (a), Kleben des Metallknopfs (b), Kräftezug durch Drahtligatur (c). – **Abb. 13a–f:** Okklusion oben unter Anwendung von kieferorthopädischen Kräften zur Schaffung von Platz und Einordnung des Zahns 13 in den Oberkieferzahnbogen.



doch fiel ihrem Zahnarzt auf, dass der rechte obere Eckzahn (Zahn 13) nicht durchgebrochen war und kein Platz im Kiefer vorhanden war, obwohl die anderen bleibenden Zähne nicht vollständig vorhanden waren. In den Abbildungen 1a–c sind die Extraoralaufnahmen der Patientin dargestellt, während die Abbildungen 2a–e die Intraoralaufnahmen zeigen und die Abbildungen 3a–c die radiologischen Aufnahmen sowie deren Auswertung umfassen.

Diagnostik:

Klinische Untersuchung:

Die klinische Untersuchung zeigte einen Frontallängstand mit starker Rotation der

Zähne 12 und 22. Der Platz für den Zahn 13 war geschlossen, und es lag eine Persistenz der Zähne 53, 55 und 65 vor. Es wurde eine skeletale Klasse II mit Distalbiss auf beiden Seiten (rechts und links) diagnostiziert.

Radiologische Untersuchung:

Ein Orthopantomogramm zeigte, dass die Zähne 13 und 23 verlagert und retiniert sind. Die Wurzeln waren vollständig entwickelt, jedoch noch nicht ausgewachsen. Zudem gab es Hinweise auf Resorptionen an den benachbarten Zähnen.

Im Fernröntgenseitenbild (FRSB) bestätigte sich ein mesiofaziales Wachstumsmuster mit einem konvexen Gesichtsprofil.

Zur weiteren Planung wurde eine digitale Volumentomografie (DVT) durchgeführt, um die genaue Position und Lage der Zähne präzise zu bestimmen.

Therapieplan:

1. Einordnen der durchgebrochenen Zähne im Ober- und Unterkiefer.
2. Beseitigen des Platzmangels im Frontzahnbereich.
3. Lückenöffnung für die Zähne 13 und 23, Vorbereitung für die chirurgische Freilegung.
4. Chirurgische Freilegung: Freilegung des Zahns durch den Kieferchirurgen sowie Befestigung eines Brackets mit einer orthodontischen Zugvorrichtung.



Abb. 14a+b: Okklusion oben (a), Okklusion unten (b). – **Abb. 15a–e:** Intraorale Aufnahmen – Okklusion rechts (a), Okklusion anterior (b), Okklusion links (c), Okklusion oben (d), Okklusion unten (e) zum Abschluss der Behandlung.

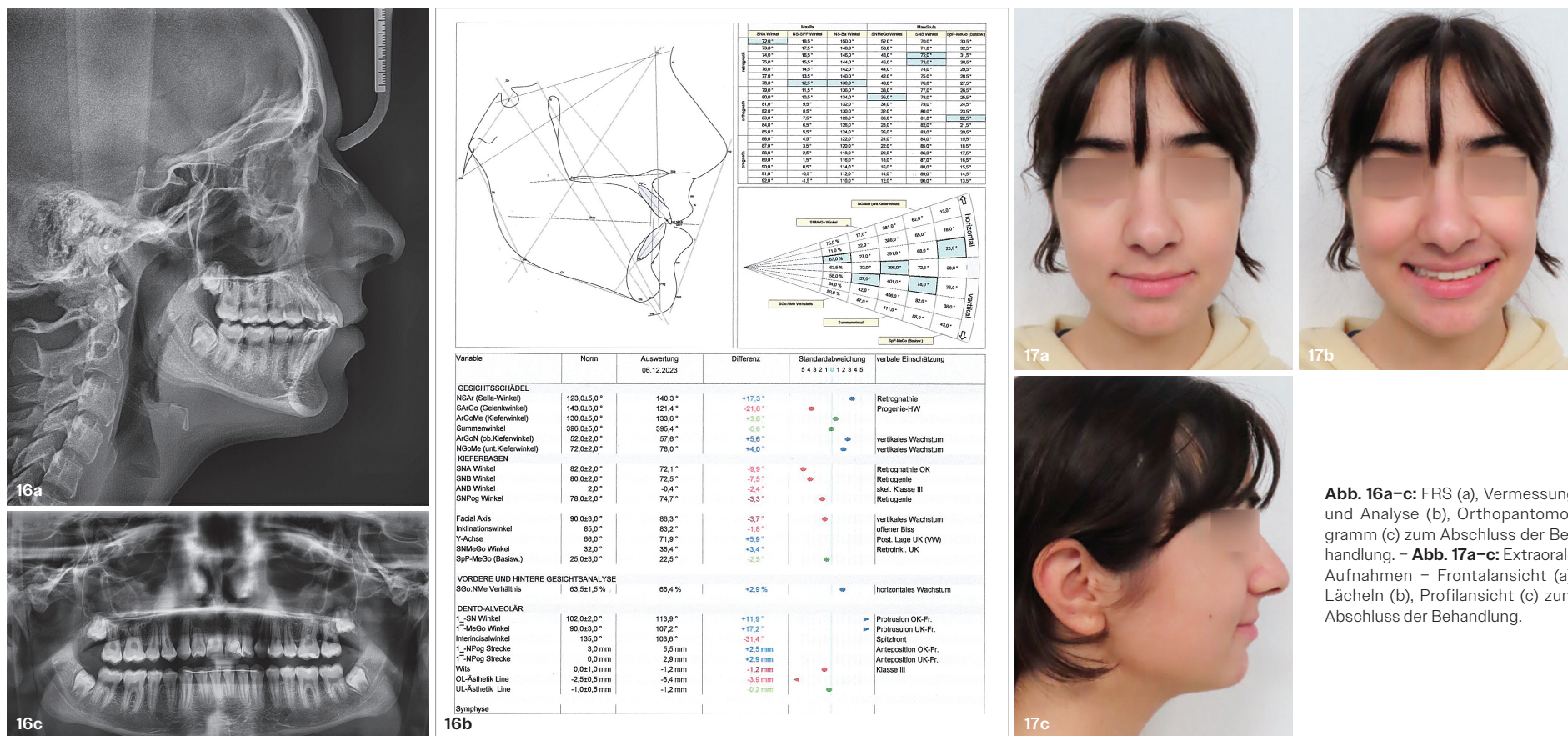


Abb. 16a-c: FRS (a), Vermessung und Analyse (b), Orthopantomogramm (c) zum Abschluss der Behandlung. - Abb. 17a-c: Extraorale Aufnahmen - Frontalansicht (a), Lächeln (b), Profilansicht (c) zum Abschluss der Behandlung.

„Die Kieferorthopädie, die Kieferchirurgie sowie andere zahnmedizinische Fachgebiete befinden sich als Wissenschaften in einem ständigen Wandel und einer kontinuierlichen Weiterentwicklung.“

5. Orthodontische Einordnung: Schrittweise Einordnung des retinierten Zahns in den Zahnbogen mithilfe einer festsitzenden Zahnspange. Der gesamte Prozess dauerte etwa 22 Monate.

Behandlungsverlauf

Bonding der Brackets:

Die Beklebung der Brackets wurde im Ober- und Unterkiefer vollständig durchgeführt. Für die Behandlung wurde eine festsitzende Apparatur (Damon Q Brackets) mit verschiedenen Torque-Werten verwendet.

Auf Zahn 63 wurde am Anfang ebenfalls ein Bracket geklebt, um mehr Verankerung während der Behandlung zu erzielen und den Zahn optimal zu nutzen.

In Abbildung 4a-c sind die intraoralen Aufnahmen nach dem Kleben der Brackets im Ober- und Unterkiefer dargestellt (a und b). In Abbildung c ist die Okklusion nach der Extraktion der Milchzähne 55 und 65 zu sehen.

Nach der Entfernung der Milchzähne 55 und 65 sowie weiteren Bogenwechseln wurde eine Druckfeder zwischen den Zähnen 14 und 16 sowie 24 und 26 eingesetzt, um Platz für die Eckzähne 13 und 23 zu schaffen. In Abbildung 5 ist das Orthopantomogramm vor dem Durchbruch der Zähne 15, 25 und 23 dargestellt.

In den Abbildungen 6a-g sind der weitere Behandlungsverlauf und der Bogenwechsel dargestellt. Hier sind die durchbrochenen Zähne 15, 23 und 25 zu sehen. Die zentrale Aufgabe besteht weiterhin darin, die Zähne 14, 15 und 16 distal zu verschieben, um Platz für den verlagerten und retinierten Zahn 13 zu schaffen. Die Abbildungen 7a-d zeigen das Orthopantomogramm sowie das DVT.

Die Extraktion der Zähne wurde von den Eltern abgelehnt.

Der weitere Behandlungsverlauf konzentrierte sich auf die Schaffung von Platz für den Zahn 13. Wir konnten die Verwendung der Druckfeder mit den Damon-Brackets sowie die Distalisation der Zähne 14, 15, 16 und 26 erfolgreich umsetzen. Abbildung 9 zeigt das Orthopan-

tomogramm während der Lückenöffnung für Zahn 13.

Die zweite Behandlungsphase umfasste die chirurgische Freilegung:

Der Zahn 13 wurde vom Kieferchirurgen freigelegt, und ein Bracket mit einer orthodontischen Zugvorrichtung wurde am Zahn befestigt. In den Abbildungen 10a-d sind die einzelnen Schritte zur Einordnung des Zahns 13 darge-

stellt. Abbildung 11 zeigt das Orthopantomogramm nach der chirurgischen Freilegung. Die weitere Einordnung des Zahns 13 ist in den Abbildungen 12a-c dargestellt. Hier wird ein neuer Metallknopf auf Zahn 13 geklebt und durch eine Ligatur in den Bogen eingezogen.

Der Zahn 13 wird schrittweise durchbrochen, es fehlt jedoch noch die notwendige Biomechanik, um den Zahn zu rotieren und in den

ANZEIGE



SEA LOVE KFO 2025 - DER KFO-KONGRESS AM TEGERNSEE

Die ultimative KFO-Fortbildung findet auch 2025 wieder im 5-Sterne Elegant Nature Resort Althoff Seehotel Überfahrt in Rottach-Egern statt, dass für leisen Luxus mit traumhaftem Spa und unvergleichlichem Alpenpanorama steht. Mit hochkarätigen Referenten und einem genialen Rundum-Blick auf alle Top-Themen und Trends in der Kieferorthopädie.

Dabei sein werden Dr. Woo-Ttum Bittner, Prof. Dr. Dr. Collin Jacobs, Dr. Philipp Gebhardt, Prof. Dr. Katrin Bekes, Univ.-Prof. Dr. Michael Wolf, Dr. Thomas Drechsler, Dr. Gabriele Gündel, Sebastian Kierer, Heike Herrmann und Wilma Mildner. Zudem erwartet Sie unser Special Guest: Olympiasiegerin Maria Höfl-Riesch.

VERANSTALTER

ABZ-ZR GmbH
Oppelner Str. 3
82194 Gröbenzell



ANMELDUNG

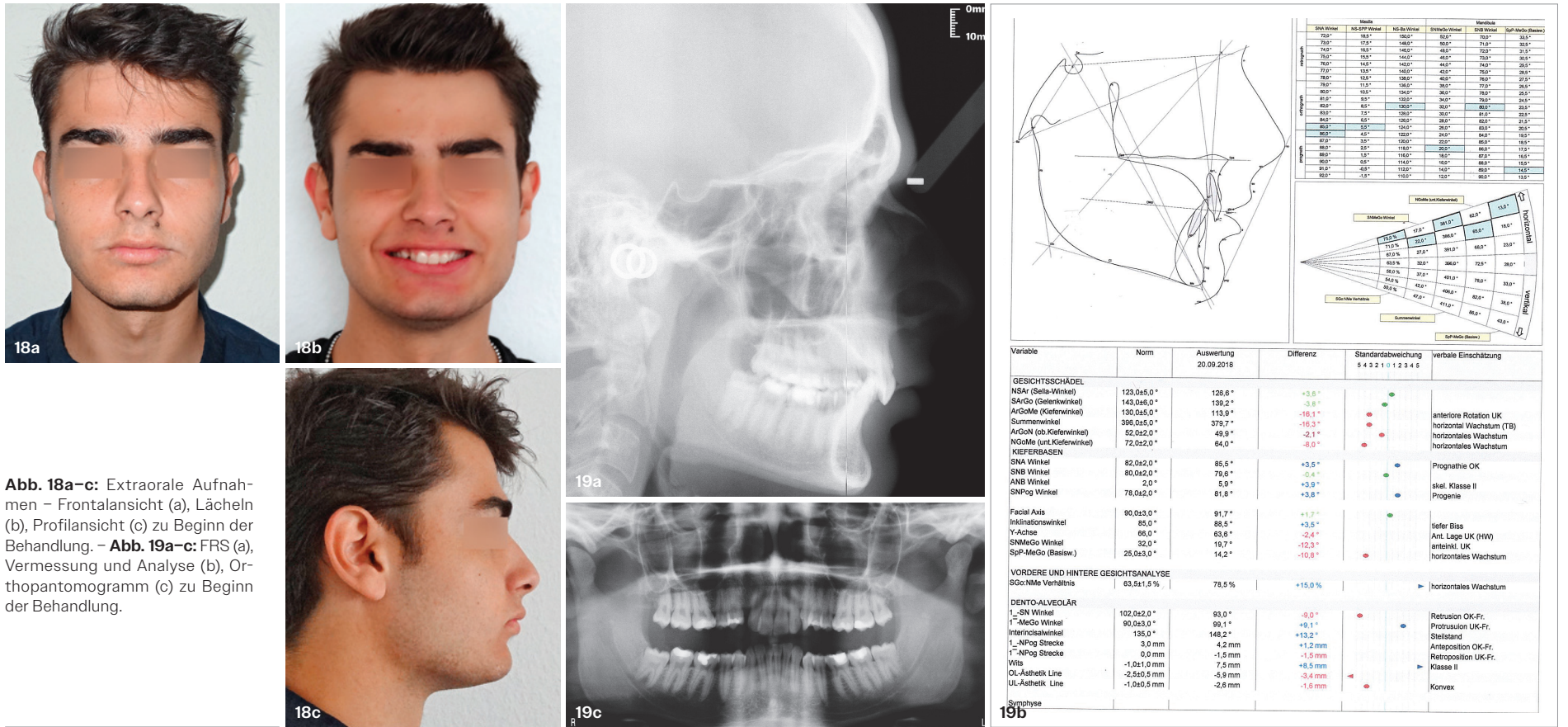
www.sealovekfo.de

VERANSTALTUNGSORT

Althoff Seehotel Überfahrt
Überfahrtstraße 10
83700 Rottach-Egern



Die ABZ-ZR GmbH in Bayern ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH (DZR) und der ABZ eG. Im Bereich KFO-Factoring bietet die ABZ-ZR GmbH in Zusammenarbeit mit dem DZR durch das ABZ Kompetenzzentrum Kieferorthopädie deutschlandweit exklusive Factoringlösungen für KFO-Praxen an.

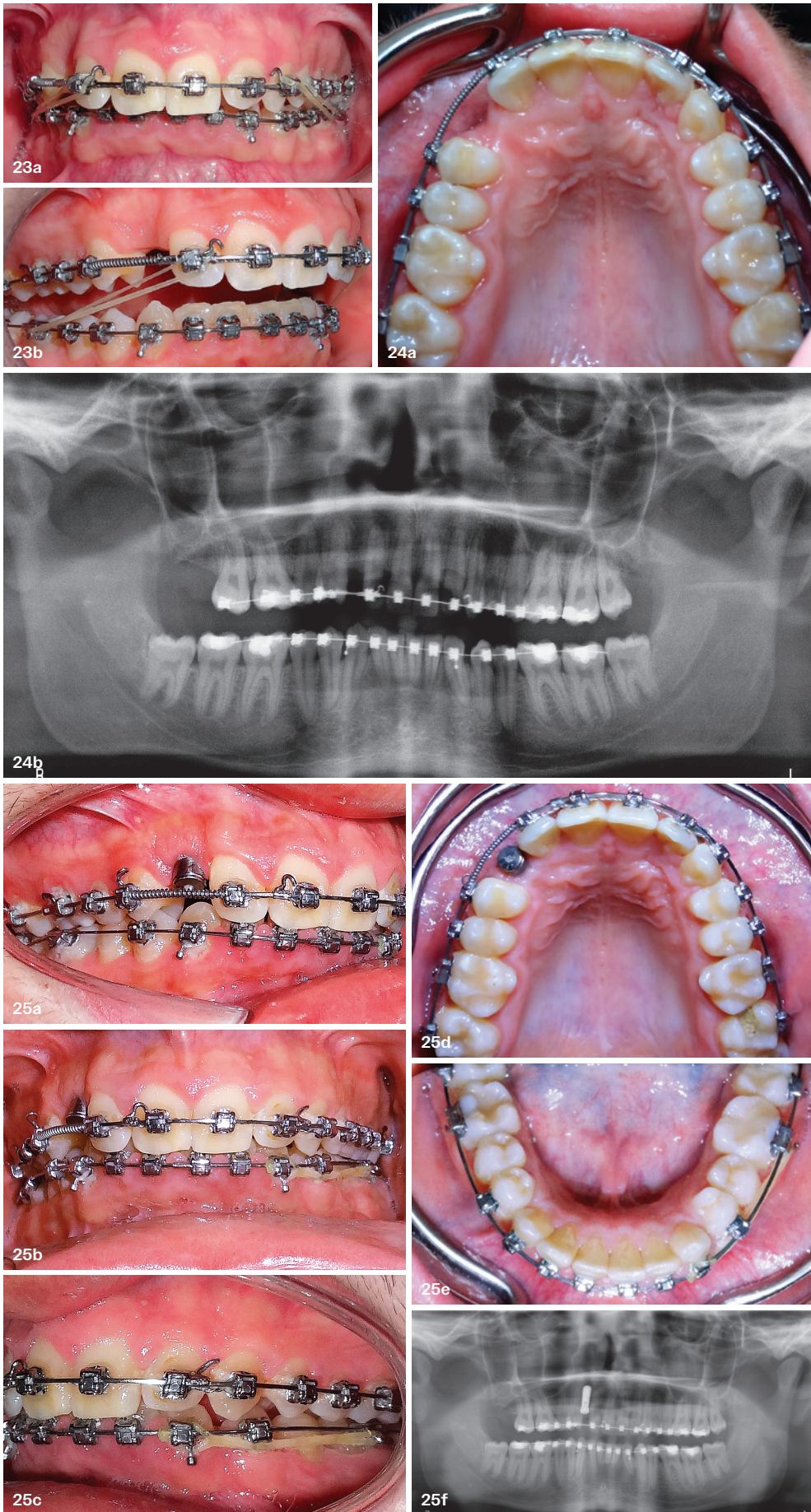


Zahnbogen einzuordnen. Dies wird in den Abbildungen 13a-f veranschaulicht. Kurz vor dem Behandlungsabschluss ist das Ausformen des Zahnbogens abgeschlossen, wie in den Abbildung 14a und b zu sehen ist. Nach 22 Monaten ist die Einordnung des Zahns 13 sowie die gesamte kieferorthopädische Behandlung abgeschlossen. Der Zustand der Schneidezähne im Oberkiefer wird regelmäßig vom Hauszahnarzt überwacht.

Die enge Zusammenarbeit zwischen diesen Fachgebieten, insbesondere bei den verschiedenen Formen von Dysgnathien, spielt eine große und bedeutende Rolle.“

Zur Retention wurde im Unterkiefer ein fester Lingualretainer angebracht. Des Weiteren wurde die Patientin dazu angehalten, eine Retentionschiene über Nacht und bei Bedarf auch tagsüber zu tragen. In den Abbildungen 15a-e sind die Intraoralaufnahmen nach Abschluss der Behandlung dargestellt. Die Abbildungen 16a-c zeigen die radiologische Untersuchung, während die Extraoralaufnahmen in den Abbildungen 17a-c dargestellt sind.





Die kieferorthopädische Behandlung von Patienten mit Zahnverlust stellt eine besondere Herausforderung dar, insbesondere wenn ein Eckzahn fehlt.

Diagnostik:

Die Abbildungen 18a–c zeigen die extraoralen Aufnahmen. Die Röntgendiagnostik, einschließlich der Fernröntgenseitenaufnahme (FRS) und ihrer Auswertung sowie das Orthopantomogramm, sind in den Abbildungen 19a–c dargestellt. Die Intraoralaufnahmen sind in den Abbildungen 20a–f dargestellt.

Ziel der Behandlung:

Das primäre Ziel der Behandlung bestand darin, durch die Distalisierung der Zähne 14, 15, 16 und 17 Platz für den alio loco extrahierten Zahn 13 zu schaffen. Das zweite Behandlungsziel sah vor, an der Stelle des Zahns 13 ein Implantat zu setzen, um später einen Zahnersatz einzusetzen.

„Das Einbringen eines impaktierten oder nicht durchgebrochenen Zahns in den Zahnbogen stellt eine besondere Herausforderung dar.“

Angesichts des fortgeschrittenen Alters des Patienten war kaum noch Wachstum zu erwarten, weshalb eine reine Klasse I-Verzahnung ohne eine kombinierte kieferorthopädisch-chirurgische Behandlung nicht mehr realisierbar war.

Behandlungsverlauf:

Die Beklebung der Brackets wurde im Ober- und Unterkiefer vollständig durchgeführt. Für die Behandlung wurde eine festsitzende Apparatur (Damon Q Brackets) mit verschiedenen Torque-Werten verwendet. Im Oberkiefer wurden auf die Zähne 12 bis 22 Brackets mit Low-Torque (RETROCLINE) geklebt, während auf Zahn 23 ein High-Torque-Bracket (PROCLINE) appliziert wurde. Im Unterkiefer wurden auf die Zähne 33 bis 43 Brackets mit High-Torque (PROCLINE) angebracht.

Zu Beginn der Nivellierung wurden in beiden Kiefern .013"-CuNiTi-Bögen ligiert (Abb. 21a–c).

Klinisches Fallbeispiel 2

In dem zweiten klinischen Fallbeispiel werden die Auswirkungen und Vorteile eines multidisziplinären Behandlungsansatzes, einschließlich der Kieferorthopädie, bei einem erwachsenen Patienten mit Verlust des Zahns 13 dargestellt.

Der Patient wies eine skelettale Klasse II/2 mit brachyfazialem Wachstum und einem konvexen Mundprofil auf. Klinisch zeigte sich ein frontaler Engstand sowohl im Ober- als auch im Unterkiefer sowie eine steile Stellung der mittleren Schneidezähne. Die Bisslage war beidseitig um etwa eine halbe Prämolarenbreite distal verschoben, begleitet von einem traumatischen Überbiss.

Korrektur bei Zahnverlust:

Bei Zahnverlust neigen benachbarte oder gegenüberliegende Zähne häufig dazu, zu kippen oder zu wandern. Dadurch entstehen Lücken, die für den prothetischen Ersatz der fehlenden Zähne suboptimal sind. Eine kieferorthopädische Korrektur dieser räumlichen Beziehungen erleichtert den prothetischen Ersatz, verbessert die Funktion, erleichtert die Mundhygiene und verbessert die Ästhetik.

Häufig nutzen Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden die benachbarten Zähne als Verankerung, um Zahnfehlstellungen zu korrigieren. In solchen Fällen ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Kieferorthopäden und Zahnärztinnen entscheidend, um einen erfolgreichen Ersatz der fehlenden Zähne sicherzustellen.

Abb. 23a+b: Okklusion anterior, Gummizug Klasse II rechts und links (a), Okklusion rechts (b). – **Abb. 24a+b:** Okklusion oben (a), Orthopantomogramm (b). – **Abb. 25a–f:** Okklusion rechts (a), Okklusion anterior (b), Okklusion links (c), Okklusion oben (d), Okklusion unten (e), Orthopantomogramm (f).





Abb. 26a-e: Intraorale Aufnahmen – Okklusion rechts (a), Okklusion anterior (b), Okklusion links (c), Okklusion oben (d), Okklusion unten (e).

Im weiteren Verlauf der Behandlung wurden im Ober- und Unterkiefer folgende Bogenwechsel durchgeführt:

- .016"-CuNiTi
- .018"-CuNiTi
- .014" x .025"-CuNiTi + Druckfeder
- .016" x .025"-CuNiTi + Druckfeder & Gummizug Klasse II
- .018" x .025"-CuNiTi
- .018" x .025"-SST

Zur Vorbereitung auf ein späteres Implantat wurde eine Lückenöffnung zwischen den Zähnen 12 und 14 durch die Verwendung einer Nitinol-Druckfeder durchgeführt, um ausreichend Platz für die Implantation des Zahnersatzes im Bereich des bereits entfernten Zahns 13 zu schaffen. In den Abbildungen 22a-c sind die einzelnen Schritte dieser Behandlung dargestellt.

Der Patient sollte während der Behandlung und nach der Lückenöffnung einen Gummizug der Klasse II tragen, um eine bessere Okklusion und Verzahnung zu erzielen (Abb. 23a+b).

Die Abbildungen 24a-e zeigen den Zustand elf Monate nach Behandlungsbeginn.

Die zweite Behandlungsphase nach der Lückenöffnung bestand in der Vorbereitung auf die prothetische Versorgung. Nach Rücksprache mit dem Zahnarzt wurde die Entscheidung für ein Implantat getroffen.

Der Zustand nach dem Implantat und vor dem Einsetzen der Krone ist in den Abbildungen 25a-f dargestellt.

Nach 28 Monaten Behandlungszeit, zusammen mit der prothetischen Versorgung von Zahn 13, ist die Behandlung abgeschlossen. Zur Retention wurde im Unterkiefer, wie üblich, ein fester Lingualretainer angebracht, während

im Oberkiefer eine Retentionsschiene zum Einsatz kommt. Der Patient wird angewiesen, diese über Nacht und bei Bedarf auch tagsüber zu tragen.

In den Abbildungen 26a-e werden die Intraoralaufnahmen nach Abschluss der Behandlung gezeigt. Die Abbildungen 27a-c zeigen die radiologische Untersuchung, während die extraoralen Aufnahmen in den Abbildungen 28a-c dargestellt sind.

Zusammenfassung

Die Kombination von kieferorthopädischen Maßnahmen mit anderen zahnmedizinischen Fachbereichen ermöglicht eine ganzheitliche Behandlung komplexer zahnmedizinischer und funktioneller Probleme. Insbesondere bei Patienten mit Zahnfehlstellungen, Zahnlücken oder anderen strukturellen Herausforderungen kann die Zusammenarbeit zwischen Kieferorthopäden und Fachleuten wie Implantologen, Prothetikerinnen, Kieferchirurgen und Parodontologinnen entscheidend sein.



Dr. Bashar Muselmani
info@stay-beautiful-praxis.de
www.stay-beautiful-praxis.de

„Die Kombination von kieferorthopädischen Maßnahmen mit anderen zahnmedizinischen Fachbereichen ermöglicht eine ganzheitliche Behandlung komplexer zahnmedizinischer und funktioneller Probleme.“

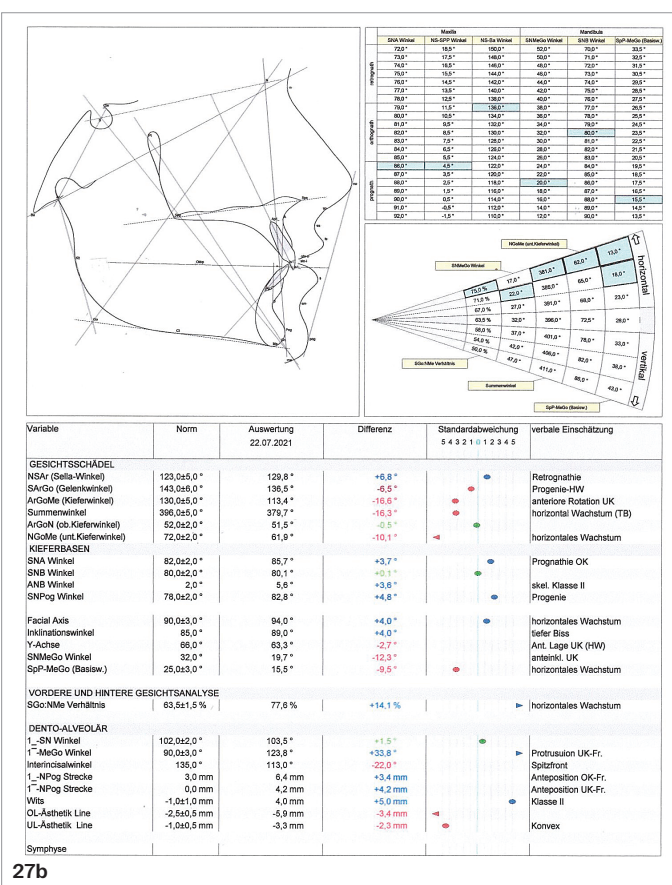
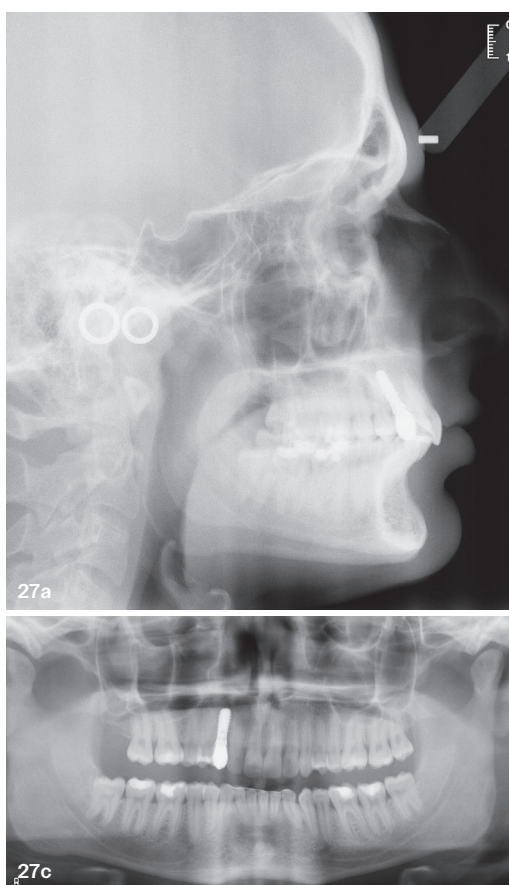


Abb. 27a-c: FRS (a), Vermessung und Analyse (b), Orthopantomogramm (c). – **Abb. 28a-c:** Extraoralaufnahme: Porträtaufnahme – Frontalansicht (a), Porträtaufnahme – Lächeln (b), Porträtaufnahme – Profilsicht (c).

1-Tages-Kurs, 14. März 2025, 9 - 17.30 Uhr

GC Orthodontics Academy



Digitale und traditionelle KFO - Synergien in Diagnostik, Behandlung und Management

Ihre Referenten



Dr. Maximilian
Bock

Dr. Dirk
Kujat

Dr. Oliver
Liebl



Hier geht es zur
Kursbroschüre



Since 1921
100 years of Quality in Dental



Innovatives Praxisdesign mit Strahlkraft

Lisa Heinemann im Gespräch mit Tommy Bettac.

Der Bite Club – Praxis für Kieferorthopädie in Berlin von Tommy Bettac gehört zu den Praxen, die das Zusammenspiel von Ästhetik und Funktionalität im Praxisdesign auf ein neues Niveau heben. Kein Wunder also, dass der Bite Club es auf die Shortlist des renommierten ZWP Designpreis 2024 geschafft hat. Zwar ging der Hauptpreis an Dr. Andreas Schmich & Kollegen im Münchener Schäfflerhof, doch die beeindruckende Gestaltung der Praxis von Tommy Bettac sorgte ebenfalls für viel Applaus.



In der Ausgabe 12/2024 der *KN Kieferorthopädie Nachrichten* gewährte Yannice Keller vom Architekturbüro 12:43 bereits spannende Einblicke in die Konzeption und Umsetzung der Praxisräume. Nun gibt Tommy Bettac selbst einen persönlichen Einblick in seine Motivation, die Herausforderungen und die Highlights des Praxisdesigns.

Übrigens: Das Bewerbungsverfahren für den *ZWP Designpreis 2025* läuft bereits. Bis zum 1. Juli 2025 können Praxen ihre Projekte einreichen. Das Team der *KN Kieferorthopädie Nachrichten* wünscht allen Bewerberinnen und Bewerbern viel Glück!

1. Herr Bettac, herzlichen Glückwunsch noch einmal zur Shortlist-Platzierung und Ihrem gelungenen Praxisdesign! Wie sind Sie auf den ZWP Designpreis aufmerksam geworden, und was hat Sie motiviert, an der Ausschreibung teilzunehmen?

Ich verfolge seit vielen Jahren die Verleihung des Designpreises und bin immer beeindruckt von der Vielfalt und Schönheit der Ergebnisse der Bauprojekte. Ich habe nach relativ kurzer Überlegung den Schritt in die Niederlassung gewagt und war einfach gesegnet mit der Architektin Sandra Konitzka aus dem Stuttgarter Architekturbüro 12:43 sowie einem großartigen Verbund aus Gewerken, die den Bau des Projekts innerhalb von nur drei Monaten abgeschlossen haben. Weil ich nur mit Profis am Werk war und alles so glatt lief, wollte ich mich dieses Jahr auch aufstellen lassen und es einfach probieren. Ich war einfach neugierig, wie die Jury meine Praxis bewertet und wer am Ende auf das Siegertreppchen kommt. Und direkt Teil der Shortlist zu werden, hat mich mehr als gefreut!



© Markus Guhl

2. Welche Vision oder welches Konzept standen hinter dem Design Ihrer Praxis, und wie haben Sie dieses bei der Planung und Umsetzung verwirklicht?

Meine Vision war ein zugleich durchdachtes und praktisches Design. Denn nichts wäre für mich schlimmer gewesen als ein Design, das der Praktikabilität im Wege steht. Ich wollte ein familiäres Ambiente schaffen, das sich dennoch von Bestehendem gestalterisch, farblich, konzeptuell und das Marketing betreffend abhebt.

Praxisdesign, Marketing und das reale Erlebnis in der Praxis sollten ein stimmiges und authentisches Bild abgeben und mich und meine Praxis sowie das Team repräsentieren. Die Inspiration für die Logogestaltung gaben mir die Werke des Spiegelkünstlers Marc Klein, die Jan Heuseler und sein Team äußerst geschickt aufgenommen haben. Drei Spiegel des Künstlers hängen – wie in einer Galerie – im Flur meiner Praxis. Jedes Werk besitzt einen eigenen Ausdruck und wurde mit entsprechender Beleuchtung – entlehnt aus der Museumsbeleuchtung – gekonnt in Szene gesetzt. Die Beleuchtung war mir neben dem praktischen Aspekt der Praxisplanung sehr wichtig. Um auch hier ein perfektes Ergebnis zu erzielen, habe ich für die Lichtkonzeption das Büro Candela aus Stuttgart beauftragt.

3. Welche Materialien und Farbschemata haben Sie für Ihre Praxis gewählt, und warum?

Eigentlich lautete meine anfängliche Maßgabe für das Hamburger Marketingbüro Heuselerie (damals noch Heuseler Marketing Solutions): bitte kein Holz, kein Moos und kein Lila. Und nun gehört diese zu Unrecht verurteilte Farbe zu meinen CI-Farben. Als ich es im finalen Logo gesehen hatte, war ich vollkommen überzeugt. Die beiden anderen Naturstoffe haben es leider nicht in den Bite Club geschafft.

Wir haben uns bewusst für nicht häufig gebrauchte Farben entschieden, die kontrastierend zu oder als farblicher Akzent in beruhigten Grundfarben wirken. Die drei Behandlungszimmer, in denen die Orthora 200 der Firma Mikrona verbaut ist, sollten funktionell gleich sein, aber es wäre ja



© Markus Guhl

„Design ist natürlich ein wichtiger Punkt, wenn die Praktikabilität allerdings darunter leidet, ist es für mich im Arbeitsalltag unbrauchbar. Das Design sollte daher strategisch geplant sein und sich genau nach den speziellen Anforderungen richten.“

langweilig, sie dann auch farblich gleich zu gestalten. Man kann die Einheiten komplett farblich selbst zusammenstellen. So erhielt jedes Zimmer eine eigene kräftige Farbe: Verkehrspurpur, Leaf Green und Electric Blue. Die einzelnen Farben wurden dann geschickt durch die Praxiseinrichter von RaumII in die sonst in einem Schwarzton gehaltenen Behandlungszeilen eingeflochten, so wurden z.B. die Waschbecken in genau dem RAL-Ton der Einheiten gepulvert. Jedes Zimmer hat somit eine komplett

andere Ausstrahlung. Daneben greifen große Glastüren, breite Oberlichter und ebenso gläserne Durchgangstüren die Luftigkeit des Raumkonzepts auf. Mit der Glasbausteinwand, die das Büro vom Wartebereich trennt, wurde mein Wunsch erfüllt. Die Wand wird ebenfalls durch gekonnte Beleuchtung quasi zum selbst Leuchten gebracht. Im WC wurde mein Lieblingsgrün in schlanken Fliesen mit auffälligem Gloss aufgegriffen: quasi ein Wunschkonzert.

„Der erste Eindruck, den man nach Betreten der Praxis gewinnt, sollte keine Assoziationen mit einer Zahnarztpraxis erwecken. Das haben die Architekten mit Bravour umgesetzt.“

4. Wie wichtig war es Ihnen, dass das Design nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch funktional im Praxisalltag ist?

Design ist natürlich ein wichtiger Punkt, wenn die Praktikabilität allerdings darunter leidet, ist es für mich im Arbeitsalltag unbrauchbar. Das Design sollte daher strategisch geplant sein und sich genau nach den speziellen Anforderungen richten. Die Praxisfläche bot gerade so viel Platz, um jeden funktionellen Anteil ausreichend darzustellen und drei vollwertige Behandlungszimmer umzusetzen.

5. Wie beeinflusst das Praxisdesign die Atmosphäre und das Wohlbefinden Ihrer Patienten?

Ich bekomme immer wieder Lob von Patientinnen und Patienten sowie Eltern für meine schöne Praxis. Unsere großen und kleinen Spangenträgerinnen und Spangenträger fühlen sich bei uns wohl. Vor allem ist es aber auch wichtig, dass wir uns als Team hier gut fühlen und die zahlreichen Stunden, die wir gerne gemeinsam verbringen, in einem Wohlfühlraum befinden.

Der erste Eindruck, den man nach Betreten der Praxis gewinnt, sollte keine Assoziationen mit einer Zahnarztpraxis erwecken. Das haben die Architekten mit Bravour umgesetzt. Weil ich Musik sehr liebe, läuft auf in die Decke eingebauten Boxen immer gut ausgewählte Musik im Hintergrund, die sich an Jahres- und Tageszeit orientiert: im Wartebereich, im Flur und in allen Behandlungszimmern etwas anderes, wenn ausdrücklich gewünscht. Ablenkung bieten bei langen Sitzungen, wenn z.B. Brackets oder Attachments geklebt werden, über den Behandlungsstühlen an die Decke angebrachte Fernseher mit Programm nach Wahl. Und damit alle Sinne in das Erlebnis einbezogen werden, sorgt ein hochwertiger Raumduft nach Betreten der Praxis für einen angenehmen Dufthauch auf dem Weg zur Rezeption.

6. Wie gut funktioniert das Design im Praxisalltag für Sie und Ihr Team? Gibt es Aspekte, die sich als besonders vorteilhaft oder herausfordernd erwiesen haben?

Nach nunmehr einem Jahr Feuerprobe hat sich jeder unserer Räume bewährt. Der 270-Grad-Prenzlberg-View aus dem sechsten OG des Ärztehauses ist immer wieder Gegenstand großer Begeisterung und bringt naturgemäß schon ein schönes Licht in die Praxisräume, Licht macht einfach glücklich. Ein paar Quadratmeter hier und da wären hilfreich, aber nicht notwendig gewesen, so war das Tetrispiel einfach nur anspruchsvoller.



© Markus Guhl

INFO!

Machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2025 und bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2025.

Alle Infos dazu gibt es auf: www.designpreis.org

„Und damit alle Sinne in das Erlebnis einbezogen werden, sorgt ein hochwertiger Raumduft nach Betreten der Praxis für einen angenehmen Dufthauch auf dem Weg zur Rezeption.“

Lisa Heinemann



© Markus Guhl



© Markus Guhl



Club-Atmosphäre trifft auf Kieferorthopädie

Lisa Heinemann im Gespräch mit Mischa Ommid Steude.

Lisa Heinemann



Die Berliner Praxis DIE PRAXIS KFO von Jan Tasler und Mischa Ommid Steude demonstriert eindrucksvoll, wie innovatives Design und moderne Funktionalität zu einer perfekten Symbiose verschmelzen können. Mit ihrem einzigartigen Interieur, das stark von Club- und Lifestyle-Elementen inspiriert ist, hebt sich die Praxis deutlich von klassischen Kieferorthopädiepraxen ab.

Der mutige Einsatz von Signalrot, Schwarz und wechselnden LED-Farben, kombiniert mit funktionalen und durchdachten Elementen, schafft eine Atmosphäre, die Spaß macht und gleichzeitig Vertrauen aufbaut – bei Patienten und Mitarbeitenden gleichermaßen. Da überrascht es nicht, dass diese KFO-Praxis einen Platz auf der Shortlist des ZWP Designpreis 2024 bekommen hat.

Im Interview gibt Mischa Ommid Steude spannende Einblicke in die Ideen, Herausforderungen und Erfolge hinter diesem außergewöhnlichen Projekt.

INFO!

Machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2025 und bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2025.

Alle Infos dazu gibt es auf: www.designpreis.org



„Jetzt glüht der Flur mal in Pink, mal in Blau und wird von Patienten gerne vor oder nach der Behandlung für Instagram-Posts genutzt.“

1. Herr Steude, herzlichen Glückwunsch zum Platz auf der Shortlist des ZWP Designpreis und zur beeindruckenden Gestaltung Ihrer Praxis! Wie haben Sie vom ZWP Designpreis erfahren, und was hat Sie dazu bewogen, Ihre Praxis für die Ausschreibung einzureichen?

Wir haben online von dem ZWP Designpreis gelesen und wollten unsere wunderschöne neue Praxis natürlich vorstellen.

2. Was war Ihre Vision hinter dem Design, und wie haben Sie diese gemeinsam mit Ihrem Designteam umgesetzt?

Wir wollten eine KFO-Praxis gestalten, die perfekt zu Berlin und zu uns passt – eine instagramable Umgebung, die unsere Kreativität versinnbildlicht und gezielt auf die relevante Zielgruppe abgestimmt ist. Unsere Designerinnen von Antonius Schimmelbusch haben sich das zu Herzen genommen und eine stylische, zugleich verspielte Atmosphäre geschaffen, die an einen Club erinnert. Der Besuch bei der Zahnärztin, dem Zahnarzt oder in der Kieferorthopädie sollte kein „notwendiges Übel“ mehr sein, sondern vielmehr eine bewusste Lifestyle-Entscheidung, bei der man mit guter Laune kommt und ebenso geht. Melissa Antonius und Lena Schimmelbusch, die selbst Patientinnen bei uns sind, kennen unsere Praxiskultur genau und verstanden von Anfang an, welche Vision wir hatten. Wir vertrauten ihnen blind.

3. Welche Materialien, Farben und gestalterischen Elemente haben Sie für Ihre Praxis gewählt, und welche Wirkung wollten Sie damit erzielen?

Melissa Antonius und Lena Schimmelbusch haben ein cleanes, aber starkes gestalterisches Konzept entwickelt. Die Wände sind größtenteils in zeitlosem Weiß gehalten, während die maßgefertigten Einbaumöbel überwiegend in Schwarz gestaltet sind – eine Kombination, die zeitlos und beständig ist. Auf dieser Basis setzten sie gezielt farbenfrohe und spielerische Akzente: Sitzkojen und Fensterbänke leuchten zum Beispiel in Signalrot. Der lange Flur zu den Behandlungsräumen wurde durch elegante Halbbögen strukturiert, die an ihrer Unterseite mit LED-Bändern versehen sind. Jetzt glüht der Flur mal in Pink, mal in Blau und wird von Patienten gerne vor oder nach der Behandlung für Instagram-Posts genutzt. Verspielt und gleichzeitig sehr cool sind unsere Logo-Leuchtschriften, die großzügig in der Praxis verteilt wurden. Sie verleihen der Praxis ein frisches Design, das modern ist, ohne dabei aufdringlich oder schnell veraltet zu wirken.

4. Wie wichtig war es Ihnen, dass das Design nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch funktional im Praxisalltag ist?

Unsere Patienten müssen medizinisch auf höchstem Niveau behandelt werden. Gleichzeitig wollen wir unseren Anspruch und unsere Detailverliebtheit darstellen, daher gehen Funktionalität und Ästhetik für uns Hand in Hand. Das eine schließt das andere nicht aus.

5. Wie beeinflusst das Praxisdesign die Atmosphäre und das Wohlbefinden Ihrer Patienten?

Die Leute fühlen sich wohl. Sie sehen, dass wir eine Praxis sind, die bis in die Details genau und kreativ ist. Wir sind verspielt und holen damit zum Beispiel auch Angstpatienten ab.

6. Wie gut funktioniert das Design im Praxisalltag für Sie und Ihr Team? Gibt es Aspekte, die sich als besonders vorteilhaft oder herausfordernd erwiesen haben?

Das lässt sich sehr einfach beantworten: Unsere Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie das gesamte Personal kommen sehr gerne zur Arbeit und freuen sich jeden Tag, in einer so schönen Praxis zu arbeiten. Das macht etwas mit den Menschen und projiziert sich auf die Qualität unserer Arbeit und das allgemeine Wohlbefinden.



Betriebsbedingte Kündigung: Worauf Arbeitgeber achten müssen



© C. Schüller - stock.adobe.com

← Seite 1

Wenn kein Weg an betriebsbedingten Kündigungen vorbeiführt

Wenn betriebsbedingte Beendigungskündigungen nicht mehr zu vermeiden sind – etwa, weil Teams verkleinert werden müssen oder das gesamte Unternehmen saniert werden muss – ist es maßgeblich, die genauen Bedingungen und den Umfang dieser Anpassungen mit den zuständigen Arbeitnehmervertretungen – also etwa einem Betriebsrat – zu besprechen. Gerade bei einer größeren Anzahl an geplanten Kündigungen müssen die gewünschten Maßnahmen gemeinsam verhandelt, konkret ausgearbeitet und in einem sogenannten Interessenausgleich sowie einem Sozialplan vertraglich festgehalten werden.

„Wichtig ist dabei, dass Unternehmen den im Kündigungsschutzrecht besonders bedeutsamen Grundsatz der Verhältnismäßigkeit beachten.“

Rechtliche Voraussetzungen erfüllen

Die unternehmerische Freiheit wird im deutschen Kündigungsschutzrecht erheblich zugunsten der Berufsfreiheit der Arbeitnehmenden eingeschränkt. Dabei ist jeder Kündigungstyp an recht klare rechtliche Vorgaben gebunden und der Arbeitgeber soll ab einer bestimmten Unternehmensgröße und Anzahl von Mitarbeitenden Arbeitsverträge nicht frei nach eigenem Ermessen kündigen können. Erfüllt ein Arbeitgeber aber die rechtlichen Voraussetzungen, kann er Kündigungen wirksam aussprechen. Wichtig ist dabei, dass Unternehmen den im Kündigungsschutzrecht besonders bedeutsamen Grundsatz der Verhältnismäßigkeit beachten. Denn er prägt nicht nur die allgemeinen rechtlichen Rahmenbedingungen, sondern führt auch zu differenzierten Einzelfallbewertungen, die von der Rechtsprechung teils zugunsten der Arbeitnehmenden und teils zugunsten der Arbeitgeber angewendet werden.

Das Risiko von unwirksamen Kündigungen reduzieren

Unternehmen sollten bei der Vorbereitung einer oder mehrerer betriebsbedingter Kündigungen unbedingt die rechtlichen Rahmenbedingungen inklusive der aktuellen Rechtsprechung im Blick behalten. Diese werden nicht nur für eine gegebenenfalls erforderliche Betriebsratsanhörung, sondern auch für spätere Gerichtsverfahren relevant. Um das Risiko von unwirksamen Kündigungen zu reduzieren, ist es daher immer lohnend, sich rechtliche Beratung und Unterstützung zu holen. Denn eine unwirksame Kündigung ist für den Arbeitgeber in der Regel sehr kostspielig und kann im Ergebnis zudem organisatorisch aufwendig werden.

Neben der sozialen Auswahl der Mitarbeitenden, denen gekündigt werden muss, gehören zu den Faktoren für rechtssichere und wirksame Kündigungen auch die übrige Verhältnismäßigkeitsprüfung sowie die Darlegung der dringenden betrieblichen Erfordernisse, die zum Wegfall des Arbeitsplatzes führen. Ein größerer Personalabbau erfordert zudem eine Massenentlassungsanzeige bei der zuständigen Agentur für Arbeit. Fakt ist: Eine gute und sozialverträgliche Vorbereitung der Personalmaßnahme spart im Nachgang Zeit, Geld und Nerven – sowohl aufseiten der Arbeitnehmenden als auch auf der Arbeitgeberseite.

Überalterung der Belegschaft vorbeugen

Ein weiterer Aspekt, den Arbeitgeber im Blick behalten müssen: Ein Personalabbau im Rahmen von Restrukturierungen, erst recht während eines Insolvenzverfahrens, kann die demografische Struktur eines Unternehmens substanziell verändern. Denn im Rahmen einer Sozialauswahl muss festgelegt werden, wer unter den vergleichbaren Arbeitnehmenden im Betrieb am wenigsten schutzwürdig ist. Die dafür maßgeblichen gesetzlichen Kriterien der Sozialauswahl sind die Dauer der Betriebszugehörigkeit, das Lebensalter, etwaige Unterhaltspflichten und gegebenenfalls eine Schwerbehinderung beziehungsweise Gleichstellung. Bei Anwendung dieser Kriterien gelangen Arbeitgeber oftmals zu dem Ergebnis, dass gerade jüngere Arbeitnehmende weniger schutzbedürftig sind und deshalb sie diejenigen sind, die bei betriebsbedingten Kündigungen zuerst ihren Arbeitsplatz verlieren. Allerdings kann die Sozialauswahl innerhalb von definierten Altersgruppen durchgeführt werden, um damit der Überalterung der Belegschaft bei betriebsbedingten Kündigungen vorzubeugen.

Individuelle Maßnahmenbündel schnüren

Wichtig: Mit der Altersgruppenbildung können – jedenfalls außerhalb eines Insolvenzverfahrens – gleichwohl nur bestehende Strukturen proportional erhalten werden. Sie ist grundsätzlich kein Mittel, um bei der Personalstruktur eine vom Status quo abweichende Struktur zu schaffen. Neben dem Ausspruch von Kündigungen können Unternehmen für eine Restrukturierung vielfältige Handlungsoptionen ergreifen. Dabei gilt: Es sollte immer das individuelle Maßnahmenbündel geschnürt werden, das für die Zukunft des konkreten Unternehmens am besten geeignet ist.

Schultze & Braun
FOrth@schultze-braun.de
www.schultze-braun.de

ANZEIGE

Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

zosolutions AG

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

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

Qualifizierte Sicherheit im Datenschutz
DSB-TÜV
certifizierter
Datenschutzbeauftragter
DSGVO-DSGD



Entdecken Sie unsere Behandlungsmöglichkeiten

Als einer der weltweit führenden Anbieter transparenter Aligner Technologie mit über 20 Jahren Erfahrung arbeiten wir kontinuierlich an innovativen und digitalen Lösungen, um die Behandlungsergebnisse sowohl für Patienten als auch Kieferorthopäden zu verbessern. **Wir freuen uns auf ein erfolgreiches Jahr 2025 mit zahlreichen Innovationen und neuen Features!**

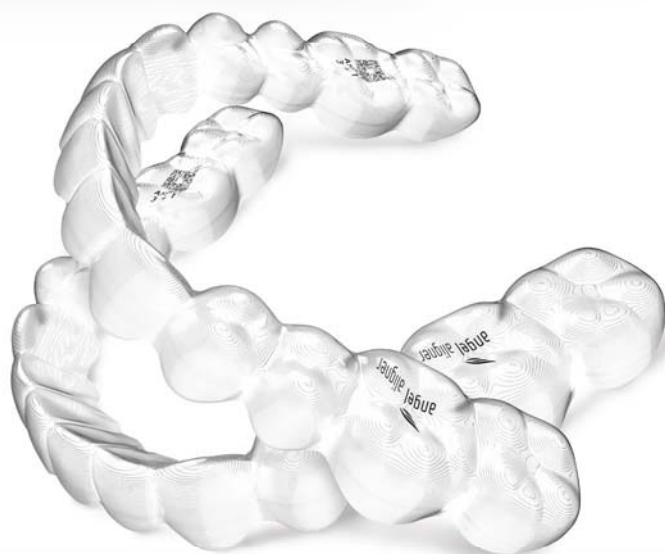
Nehmen Sie teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner Technologie und registrieren Sie sich für unsere Fortbildungsveranstaltungen!

Besuchen Sie auch: angelaligner.com/de

Angelalign Technology (Germany) GmbH | Wankelstrasse 60 | 50996 Köln
Tel.: +49 221 828 289 15 | care.de@angelaligner.com



Jetzt registrieren!





KFO-Abrechnung: Mit Outsourcing Engpässe vermeiden und Werte schaffen

Ein Beitrag von Wolfgang Bauerheim

Bis zu 20 Prozent mehr Umsatz, keine Personalprobleme, weniger Personal- und Weiterbildungskosten, Auslagerung der Kommunikation mit Erstattungsstellen, störungsfreier Fokus auf die Behandlung der Patienten und damit ein stressfreier Praxisalltag – das sind nur einige der zahlreichen Vorteile, die das Auslagern des Abrechnungsmanagements für kieferorthopädische Leistungen mit sich bringt.

Vorteile und Erleichterungen für die Praxen

Grundsätzlich bedeutet Outsourcing für die Praxen einen Qualitätsgewinn durch die erhöhte Konzentration der medizinischen Wertschöpfungseinheit Praxis auf die eigentliche Kernaufgabe, das heißt die Patienten und deren Behandlungen.

Gleichzeitig erfolgt eine Umsatz- und Gewinnsteigerung durch die präzise Abrechnung der erbrachten Leistungen in Kenntnis der Zusammenhänge. Voraussetzung hierfür ist die besondere Kompetenz und das Fachwissen des jeweiligen Dienstleisters bzw. seines Personals. Erfahrungsgemäß werden durch Know-how und Vollständigkeit der Abrechnung mitunter bis zu 20 Prozent Mehrumsatz generiert. Ein weiterer Aspekt ist die Reduzierung der Personalkosten innerhalb der Praxis. Personalkosten werden vielfach nicht richtig bewertet (das tatsächliche Bruttogehalt eines Mitarbeiters beträgt Faktor 1,7). Zudem kommt es zu einer Verlagerung des Personalrisikos, und es muss keine teure Personalsuche erfolgen. Probleme wegen z. B. Kündigung, Krank-

heit, Schwangerschaft etc. können gar nicht entstehen.

Zudem ist die absolut verlässliche Kontinuität und Sicherheit im Abrechnungswesen als ein Pluspunkt zu nennen. Weder im Tagesgeschäft, im laufenden Quartal noch bei der Quartalsabrechnung tritt Abrechnungstress auf. Die Kommunikation bei etwaigen Rückfragen von Kassen, KZVen oder PKV wird komplett übernommen. Sehr hoch zu bewerten ist darüber hinaus gerade auch die abrechnungstechnische Beratungsfähigkeit für die Praxisinhaber durch den entsprechenden Dienstleister. Dessen vielschichtige Kenntnisse und Erfahrungen, beispielsweise mit unterschiedlichen KZVen, sind als Vorteil aufgrund der täglichen Zusammenarbeit mit Praxen im gesamten Bundesgebiet zu jeder Zeit gewährleistet. Geballtes Wissen und umfangreiches Know-how, auf das nicht verzichtet werden sollte. Dies betrifft auch den „Chefservice“, das heißt die Möglichkeit für Praxisinhaber, sich auch außerhalb der Praxiszeiten an das Outsourcing-Unternehmen zu wenden und entsprechend beraten zu lassen.

Outsourcing bei Praxisneugründungen

Auch immer mehr Praxisneugründer übertragen den abrechnungstechnischen Bereich von Beginn an an ein Outsourcing-Unternehmen.

Die nachfolgende Übersicht der Leistungen des Dienstleistungsunternehmens und die daraus resultierenden Vorteile für die Praxis zeigen deutlich auf, warum:

Leistungen des Dienstleisters:

- Tägliche bzw. zeitnahe Erfassung der erbrachten Leistungen gemäß BEMA, GOZ, BEB, BEL
- Von Freitext in digitaler Patientenakte nach qualifizierter Leistungsziffer gemäß BEMA/GOZ
- Abgrenzung der BEMA-Positionen vs. GOZ – besonders bei AVL
- Nachanträge (HKP) erkennen, bearbeiten und beantragen
- Abstimmungsmaßnahmen mit der KZV
- Arbeitsvorbereitung durch Anlegen von Leistungsketten (Jumbos)
- Auslösen der Quartalsabrechnung (ggf. GOZ monatlich und wöchentlich)
- Gegebenenfalls Abstimmung und Übergabe von Dateien an ein Factoring-Unternehmen
- Controlling und Weiterverarbeitung von relevanten Unterlagen (Laborbelege, Materialwirtschaft usw.)
- Controlling des Terminverhaltens der Patienten

Das bedeutet für die Praxis:

- Prozessklarheit und Prozesssicherheit der Abrechnung
- Heben der Ertragspotenziale
- Stress- und Aufwandsminimierung für Behandler und das gesamte Team
- Qualitätsverbesserung und Qualitätssicherung für das Team
- Volle Konzentration auf das Kerngeschäft/die Behandlungen
- Unabhängigkeit von Personaleinflüssen auf die Wertschöpfung der Praxis
- Schnelle Anpassung an Veränderungen der Regelwerke

Outsourcing ist eine zwischenzeitlich bereits in vielen kieferorthopädischen Praxen unterschiedlicher Größe, besser für alle Praxen, die KFO-Leistungen erbringen, sehr erfolgreiche Lösung für das Abrechnungsmanagement. Dabei werden sämtliche Abrechnungsprozesse, die bisher innerhalb der Praxis vorgenommen wurden, an ein hoch spezialisiertes Unternehmen abgegeben und von dort tagesaktuell im Hintergrund durch Onlinezugriff über TeamViewer oder VPN bearbeitet. Und das völlig störungsfrei für die Praxis.

Datenschutzgeprüfte Abrechnungsexperten

Die technischen Voraussetzungen sind äußerst bewährt und haben schon vor langer Zeit auch in anderen Wirtschaftsbereichen Einzug gehalten. Dass in diesem Zusammenhang für den Dienstleister und die Praxis das Thema Datenschutz an vorderster Stelle steht, versteht sich von selbst. Gerade auch die Sensibilität medizinischer Informationen verlangt eine besondere Aufmerksamkeit. Dies erfüllt ein qualifiziertes Outsourcing-Unternehmen unter anderem dadurch, dass man selbst über ausgebildete und offizielle Datenschutzbeauftragte verfügt und sich die eigenen Mitarbeiter streng an die Datenschutzaufgaben halten.

Weitere Infos zu den Abrechnungsangeboten der ZO Solutions AG auf:

www.zosolutions.ag



Sensationell in Form gebracht.

Mit der unsichtbaren *WIN* Zahnspange können Sie ...

- die Zahnbögen nivellieren
- Schneidezähne kontrolliert torquen
- Klasse-II-Fehlstellungen mit Gummizügen korrigieren

Leone International Symposium

Der italienische Hersteller lädt am 23. und 24. Mai 2025 zum großen Erfahrungsaustausch rund um die digitale Kieferorthopädie.



symposium.leone.it

© Leone/dentalline

Florenz im Wonnemonat Mai erleben und von namhaften Referenten gleichzeitig neueste Erkenntnisse rund um den digitalen Wandel in der Kieferorthopädie erfahren – eine attraktive Kombination, die es in sich hat. Wer diese erleben und wertvolles Know-how mit Kollegen aus aller Welt teilen möchte, erhält am 23. und 24. Mai 2025 dazu Gelegenheit. An diesen beiden Tagen lädt das italienische Traditionsunternehmen Leone zur jüngsten Auflage seines beliebten internationalen Symposiums in die wunderschöne Toskana-Hauptstadt.

Status quo und jede Menge Erfahrungen

Insgesamt 13 Experten ihres Fachs, darunter Dr. Richard Cousley (Großbritannien), Dr. Giuseppe Perinetti, Dr.

Alessandro Gianolio (beide Italien) oder Prof. Dr. Jasmina Primožic (Slowenien), werden sich dabei kritisch mit der Anwendung digitaler Tools in der modernen KFO-Praxis

DIGITAL ORTHODONTICS

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

FLORENCE
23.–24. MAY 2025

© Leone/dentalline

auseinandersetzen und deren Vorteile, aber auch (aktuelle) Grenzen sowie potenzielle Herausforderungen aufzeigen. Das abwechslungsreiche Vortragsprogramm vermittelt Einblicke in verschiedene praxisrelevante Workflows sowie absolvierte Lernkurven und gibt damit verbundene umfangreiche Erfahrungen wieder. Mit temporären skeletalen Verankerungsapparaturen (TADs), Innovationen in der digitalen Kieferorthopädie sowie dem Leaf Expander® umfasst die Agenda drei Hauptthemen, wobei jeweils ein detaillierter Überblick über die neuesten Entwicklungen vermittelt wird.

Veranstaltungsort des Symposiums ist der Firmensitz von Leone, die Vorträge werden in englischer Sprache gehalten. Bei Registrierung bis zum 25. Februar 2025 wird ein Frühbucherrabatt gewährt.

Nähere Informationen unter: <https://leone.it/>.

dentalline GmbH & Co. KG

info@dentalline.de

www.dentalline.de



Leone international symposium



Ibiza-Symposium 2025: Die Zukunft der digital dentistry

Interdisziplinäre Lösungsansätze für die digitale Transformation.

Der Grad der Digitalisierung entscheidet schon heute oft über Erfolg oder Misserfolg. Auch die moderne Zahnmedizin profitiert von Entwicklungen, die durch eine fortschreitende Transformation noch beschleunigt werden. Permadental als Anbieter kompletter zahnmedizinischer Lösungen hat dies lange erkannt und versteht sich zusammen mit der Modern Dental Group als Vorreiter digitaler Behandlungsmethoden. Auf dem Symposium „The transformative power of digital dentistry“ bietet das Unternehmen Behandlern und Fachpersonal die Möglichkeit, tiefe Einblicke zu erhalten. Das Ibiza-Symposium am 2. und 3. Mai 2025 steht ganz im Zeichen einer umfassenden Transformation der digitalen Zahnmedizin. Inmitten eines einzigartigen wissenschaftlichen und praktischen Austauschs werden internationale Key Opinion Leader und Fachleute aus der Dentalbranche Lösungen vorstellen, die nicht nur den klinischen Workflow auf eine neue Stufe heben, sondern auch interdisziplinäre Zusammenarbeit und Kommunikation mit dem Laborpartner positiv verändern.

Vorträge und Workshops

Die Vorträge am Vormittag bieten faszinierende Einblicke in die verschiedenen Aspekte der Transformation in der digitalen Zahnmedizin. Im Fokus stehen neue Entwicklungen und Lösungen, die oft durch den Einsatz digitaler Technologien erst möglich werden – von der schnellen und einfachen Erstellung von Behandlungsplänen mit ganzheitlichem Ansatz über die Optimierung interdisziplinärer Kommunikation bis hin zu automatisierten und teilautomatisierten Fertigungsmethoden und den Therapieoptionen, die eine Einbindung moderner Aligner-Behandlungen für erfolgreiche Behandlungsprozesse ermöglichen. Die Experten aus verschiedenen Disziplinen zeigen auf,

wie die Digitalisierung in der Praxis nicht nur die Effizienz steigert, sondern auch ästhetische Ergebnisse signifikant verbessern kann. Am Nachmittag wird der Wissenstransfer durch praxisorientierte Workshops vertieft. Hier haben Teilnehmer die Möglichkeit, morgens präsentierte digitale Lösungen und Tools anzuwenden und zu entdecken, wie sie diese optimal in ihren Praxisworkflow integrieren können. Die Workshops erleichtern es, auch komplexe Strategien schnell zu antizipieren und vorteilhaft für Praxis und Patienten anzuwenden.

thetik-Lösung EVO-Fusion, in Kombination mit einer IOS-Scanstrategie für zahnlose Kiefer und dem Einsatz von Retraktoren helfen, demografische Problemstellungen zu meistern? Wie können Behandlungsangebote moderner Praxen durch die Integration von Composite-Systemen wie F.I.T. Wear und -Veneer in den klinischen Workflow sinnvoll ergänzt werden? Wie können schon jetzt Gesichtsscans, Smile Design-Lösungen und Aligner-Therapien restaurative Behandlungen auf eine völlig andere Ebene heben?



Mehr als ein Event

Das übersichtliche Konzept eines „Solution Wheels“ strukturiert den Prozess der digitalen Zahnmedizin besonders deutlich: „Create“, „Communicate“ und „Execute“. Anhand dieser grafischen Darstellung werden die Grundlagen digitaler Behandlungen von der Diagnose bis zur finalen Versorgung in beeindruckend einfacher Weise dargestellt. Das Ibiza-Symposium ist mehr als nur ein Event: Es ist die Einladung, Teil einer Transformationsbewegung zu werden, die eine erfolgreiche digitale Zahnmedizin zum Ziel hat. Die Teilnahme an diesem Symposium, eingebettet in ein fantastisches Umfeld auf Ibiza, ermöglicht außerdem einen interdisziplinären Austausch mit Behandlern aus anderen europäischen Partnerländern und wird mit

17 Fortbildungspunkten nach BZÄK/DGZMK honoriert. Freuen Sie sich auf neue Perspektiven für eine digitale Zukunft der Zahnmedizin und informieren sich noch heute auf der offiziellen Eventseite:

<https://permadental.de/ibiza-symposium>.

Permadental GmbH

info@permadental.de • www.permanental.de

Die Transformation im Fokus

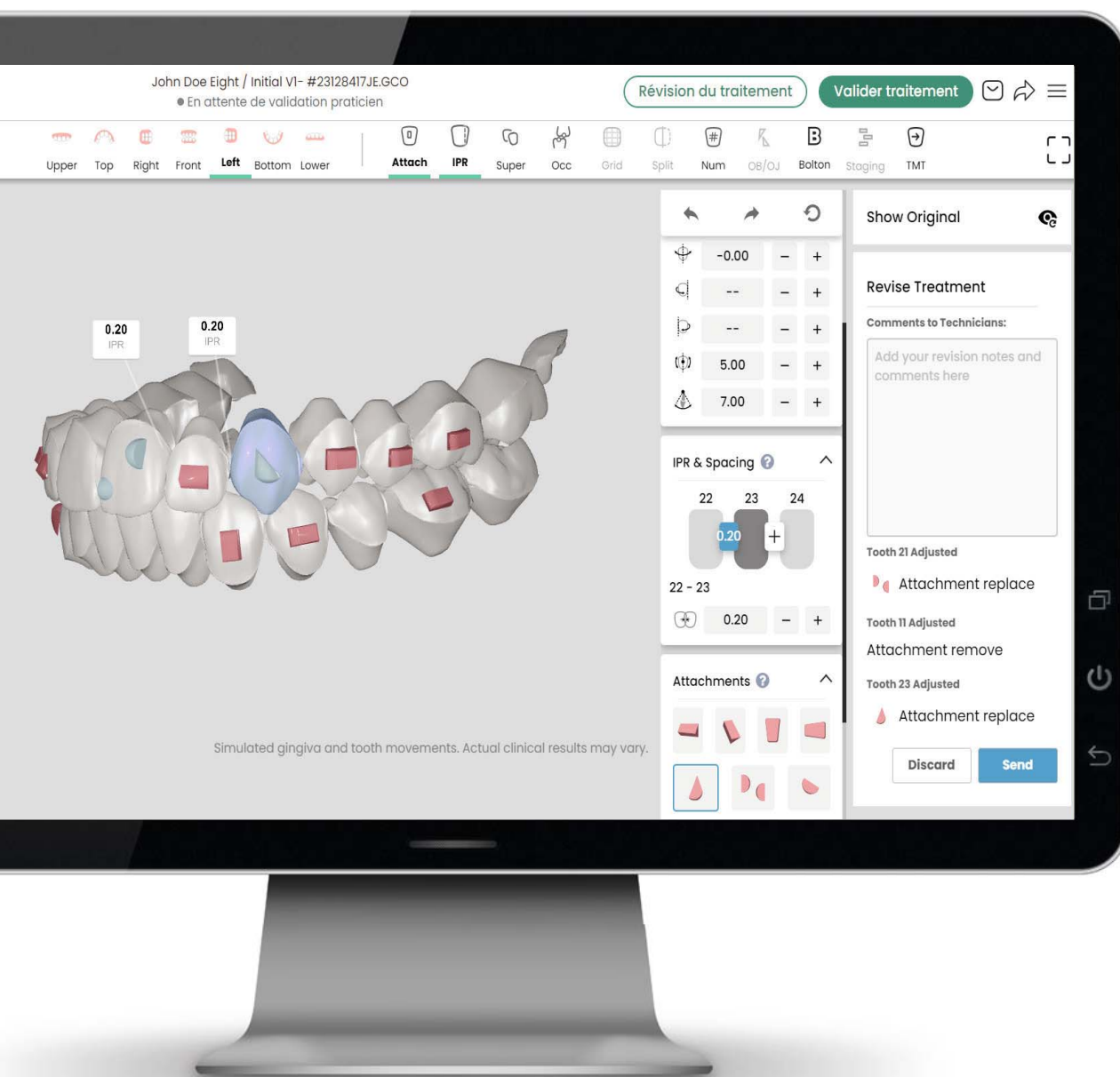
Ein zentrales Thema des Ibiza-Symposiums ist es, Teilnehmern ein innovatives Mindset anzubieten: Warum bildet die digitalisierte Zahnmedizin die Grundlage für moderne, effiziente und hochästhetische Behandlungen? Wie kann der Weg durch die digitale Transformation möglichst einfach und erfolgreich realisiert werden? Wie können innovative Konzepte, wie zum Beispiel die Pro-

MOV[®]ALIGNERS

by GC Orthodontics

Fragen Sie uns

warum unser Portal intuitiv ist!



- Online-Portal
- 3D-Kontrolle
- Scan-Gateway

und vieles mehr...

Fordern Sie Ihren
Beratungstermin an



Der perfekte Mix aus Tradition und Innovation

1-Tages-Kurs von GC Orthodontics mit Dr. Oliver Liebl, Dr. Dirk Kujat und Dr. Maximilian Bock.

Sie wollen wissen, wie die Toskana nach Heidelberg gekommen ist? Welche Tipps es gibt, Ihre Praxis digital aufzustellen, warum sich die digitale Transformation lohnt und wie man diese mit der traditionellen Kieferorthopädie verbinden kann? Dann sind Sie am 14. März in Leimen bei Heidelberg genau richtig!

Mit Dr. Oliver Liebl, Dr. Dirk Kujat und Dr. Maximilian Bock stehen drei Top-Speaker auf der Bühne, die unter dem Titel „Digitale und traditionelle KFO – Synergien in Diagnostik, Behandlung und Management“ referieren werden.

Von 9 bis 17.30 Uhr erwarten Sie drei Vorträge. Den Anfang macht Dr. Oliver Liebl, der über die Transversale spricht. „Die Transversale – Diagnostik und Analyse“ lautet der Titel seines 90-minütigen Vortrags.

Bereits im Dezember 2024 begeisterte Dr. Dirk Kujat mit seinem Webinar „CMD und die Kieferorthopädie“. In Leimen wird dieses Thema noch weiter vertieft. Unter dem Titel „Die craniomandibuläre Dysfunktion – Befund und Therapie“ wird Dr. Kujat detaillierte Einblicke in die Komplexität



der CMD, die Diagnostik und Bedeutung der interdisziplinären Zusammenarbeit geben.

Wer mehr über das CCO-System wissen möchte, ist im Vortrag „Mehr Effizienz durch moderne Behandlungstechnik“ von Dr. Oliver Liebl an der richtigen Stelle. Dr. Liebl wird über die Besonderheiten des CCO-Systems, die verschie-

denen Behandlungsphasen und Mechaniken sprechen.

Den Abschluss des Live-Kurses wird die Podiumsdiskussion „Aligner, Brackets und mehr – Grenzen und Möglichkeiten“ bilden. Dort werden Dr. Liebl, Dr. Kujat und Dr. Bock über die „hybride“ Behandlung, KI und Kommunikation sowie digitale Workflows sprechen.

Doch wie kommt nun die Toskana nach Heidelberg? Ausrichtungsort des Events ist die Villa Toskana. Ein Wellness- und Spa-Hotel, das durch sein typisch italienisches Ambiente besticht und selbst damit wirbt, ein Ort zu sein, der gleichermaßen zum Entspannen und kreativen Arbeiten einlädt.

Ihnen sagen das Programm und der Veranstaltungsort zu? Dann melden Sie sich gerne bei Ihrem zuständigen Außendienstmitarbeiter, dem GC Orthodontics Customer Service

unter Tel.: +49 2338 801 888 oder scannen Sie den QR-Code zum Kursflyer und Anmeldeformular in unserer Werbeanzeige in diesem Magazin. Wir freuen uns auf Sie!

GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental • www.gc.dental/europe/de-DE

Angel Aligner™ Events

Nehmen Sie teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner-Technologie.

Wir freuen uns, Sie zu einer Reihe von Angel Aligner Events sowie auf unseren Messestand bei Fachausstellungen einzuladen. Angel Aligner verfügt über 20 Jahre klinische Erfahrung, und mehr als eine Million Patienten wurden bereits erfolgreich behandelt. Mit dem Aligner-System können moderate bis komplexe Malokklusionen im Milch-, Wechsel- oder bleibenden Gebiss gelöst werden. Bevorstehende Events, darunter Angel Aligner Round Tables und Kurse in Ihrer Nähe sowie Kongresse und Fachausstellungen, bieten Ihnen die Gelegenheit, mehr über die Behandlungslösungen von Angel Aligner zu erfahren und sich mit Kollegen auszutauschen.



Eventkalender 2025

Events, Fortbildungskurse und Kongressteilnahmen

- ▶ **Stuttgart** | 7. Februar 2025 (11:00–16:00 Uhr): Angel Aligner™ Kurs | Klinische Erfahrungen mit dem Angel Aligner™ System bei der Behandlung von moderaten bis komplexen Malokklusionen im Milch-, Wechsel- oder bleibenden Gebiss. Referent: Dr. Jörg Schwarze
- ▶ **Bielefeld** | 19. Februar 2025 (18:00–21:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Fly with Angel Aligner™. Referent: ZT Florian Gau
- ▶ **Frankfurt am Main** | 21. Februar 2025 (11:00–16:00 Uhr): Angel Aligner™ Einführungskurs | Fly with Angel Aligner™. Referent: Dr. Antonio Ferreri
- ▶ **Wien** | 26. Februar 2025 (18:00–20:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Glide with Angel Aligner™. Referent: ZT Florian Gau
- ▶ **Kitzbühel** | 8.–15. März 2025: Teilnahme am Kongress der Österreichischen Gesellschaft für Kieferorthopädie (ÖGKFO).
- ▶ **Webinar** | 10. März 2025 (18:00–19:30 Uhr): iOrtho™ Software: Verschreibung & Step by Step durch die Behandlungsplanung. Referenten: Dr. Antonio Ferreri und ZT Florian Gau
- ▶ **Dortmund** | 12. März 2025 (18:00–21:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Fly with Angel Aligner™. Referent: Dr. Antonio Ferreri
- ▶ **Berlin** | 14. März 2025 (11:00–16:00 Uhr): Angel Aligner™ Kurs | Klinische Erfahrungen mit dem Angel Aligner™ System bei der Behandlung von moderaten bis komplexen Malokklusionen im Milch-, Wechsel- oder bleibenden Gebiss. Referent: Dr. Dietmar Zuran
- ▶ **Nyon** | 20. März 2025 (17:00–20:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Fly with Angel Aligner™. Referent: Dr. Antonio Ferreri
- ▶ **Zürich** | 21. März 2025 (11:00–16:00 Uhr): Angel Aligner™ Kurs | Klinische Erfahrungen mit dem Angel Aligner™ System bei der Behandlung von moderaten bis komplexen Malokklusionen im Milch-, Wechsel- oder bleibenden Gebiss. Referent: Dr. Boris Sonnenberg
- ▶ **Graz** | 22. März 2025 (10:00–14:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Fly with Angel Aligner™. Referent: Dr. Antonio Ferreri
- ▶ **Nürnberg** | 26. März 2025 (18:00–21:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Fly with Angel Aligner™. Referent: ZT Florian Gau
- ▶ **Frankfurt am Main** | 28. März 2025 (9:30–16:00 Uhr): Mastering the iOrtho™ Software of Angel Aligner™, iOrtho™ Software-Protokolle und klinische Umsetzung. Referenten: ZTM Matthias Peper und Dr. Boris Sonnenberg

 angel aligner™

Angelalign Technology (Germany) GmbH
Wankelstraße 60 • 50996 Köln • care.de@angelaligner.com

Auf Erfolgskurs: Der SEA LOVE KFO Kongress 2025

Treffpunkt für Kieferorthopädie-Profis am Tegernsee.

Im März 2025 ist es wieder so weit: Der SEA LOVE KFO Kongress lädt bereits zum vierten Mal Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden aus ganz Deutschland in die malerische Kulisse des Tegernsees ein. Vom 13. bis 16. März 2025 verwandelt sich das exklusive Althoff Seehotel Überfahrt in Rottach-Egern in ein Zentrum für Wissenstransfer, Networking und Inspiration.

Ein Ort, der inspiriert

Der Tegernsee, eingebettet in die bayerischen Alpen, bietet eine außergewöhnliche Kulisse für diesen hochkarätigen Fachkongress. Im luxuriösen Ambiente des 5-Sterne-Hotels Althoff Seehotel Überfahrt verbinden sich Natur und Eleganz zu einem einzigartigen Rahmen für tiefgehende Diskussionen und neue Perspektiven auf die Kieferorthopädie.

Spitzensport trifft Spitzenmedizin

Ein besonderes Highlight in diesem Jahr: Der Kongress eröffnet mit einer inspirierenden Keynote der ehemaligen Olympiasiegerin und Ski-Ikone Maria Höfl-Riesch. Unter dem Titel „Gold muss geschmiedet werden“ gibt sie Einblicke in die Parallelen zwischen den Erfolgsgeschichten des Spitzensports und den Herausforderungen im medizinischen Berufsalltag. Mit Leidenschaft, Disziplin und Zielstrebigkeit hat sie den Weg an die Weltspitze gemeistert – und ihre Erkenntnisse versprechen wertvolle Impulse, die auch in der KFO-Branche Anwendung finden.

Ein Line-up der Extraklasse

Auch in diesem Jahr wartet der SEA LOVE KFO Kongress mit einer beeindruckenden Auswahl renommierter Referenten auf. Bestätigt sind unter anderem:

- Prof. Dr. Katrin Bekes – Expertin für die Behandlung von MIH und innovative Nutzung von KI.
- Dr. Woo-Ttum Bittner – Über wirtschaftlichen Erfolg bei gleichzeitiger Steigerung der Behandlungsqualität.
- Dr. Thomas Drechsler – Pionier in der Aligner-Therapie für Jugendliche, ergänzt durch praxisnahe Workshops.
- Dr. Philipp Gebhardt – Digitalisierung und Prozessoptimierung in der KFO-Praxis.
- Dr. Gabriele Gündel – Digitaler Workflow bei der Behandlung von CMD-Patienten.
- Heike Herrmann – GOZ-Expertin mit innovativen Ansätzen für die digitale KFO.
- Prof. Dr. Dr. Collin Jacobs – Unsichtbare Apparaturen für ältere Patienten.
- Sebastian Kierer – Arbeitsrechtliche Klarheit für die Praxisführung.
- Wilma Mildner – Leadership-Strategien für High-Performance-Teams.
- Univ.-Prof. Dr. Michael Wolf – Fortschritte in der modernen lingualen Orthodontie.

Moderation mit Herz und Expertise

Durch das abwechslungsreiche Programm führt der charmante Hauptmoderator Dr. Moritz Försch, der gemeinsam mit dem Gastgeber und Geschäftsführer der ABZ, Tassilo Richter, die Teilnehmerinnen und Teilnehmer willkommen heißt.

Mehr als ein Fachkongress

Der SEA LOVE KFO Kongress steht nicht nur für fachliche Exzellenz, sondern auch für inspirierende Begegnungen. Ob beim informellen „Walk & Talk“-Event oder beim festlichen ABZ Gala-Dinner – die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben zahlreiche Gelegenheiten, sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Ihre Einladung zur Zukunft der KFO

Die Kombination aus wissenschaftlicher Tiefe, praktischer Relevanz und persönlicher Inspiration macht den SEA LOVE KFO Kongress zu einem Muss für alle, die sich in der Kieferorthopädie weiterentwickeln wollen. Die Teilnahme wird mit 16 Fortbildungspunkten honoriert – ein weiterer guter Grund, die Reise an den Tegernsee zu planen.



Fazit

Der SEA LOVE KFO Kongress 2025 verbindet erstklassige Fortbildung, inspirierende Keynotes und Networking auf höchstem Niveau – und das in einer der schönsten Regionen Deutschlands. Erleben Sie den Fortschritt der Kieferorthopädie in einem Umfeld, das nicht nur den Geist, sondern auch die Seele nährt. Lassen Sie sich dieses Event nicht entgehen!

ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH
kontakt@abz-zr.de • www.abz-zr.de/kfo



ANZEIGE

smiledental®
www.smile-dental.de



SKELETTALE VERANKERUNG (TAD) FORTBILDUNGSKURSE ZU MINI-IMPLANTATEN

PALATINALE SLIDERSYSTEME

WALDER STR. 53, 40724 HILDEN
(SCHEU ACADEMY)

WANN?

21. MÄRZ 2025, 09:00-17:00 UHR



JETZT
ANMELDEN!

TADs – PRAXISKURS FÜR KIEFERORTHOPÄDEN

KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS DR. LIEBL,
WERTHEIM

WANN?

27. JUNI 2025, 09:00-17:00 UHR



JETZT
ANMELDEN!

Für detaillierte Informationen zu Spider Screw besuchen Sie unsere Webseite:
www.smile-dental.de

2025: Gute Aussichten für die Mundgesundheit mit TePe

Neue Webinare auf TePe Share, IDS & mehr.

Das Jahr ist erst wenige Wochen alt und schon gibts Neues von TePe: spannende Webinare auf TePe Share. Auch 2025 wird die Wissensplattform für zahnmedizinisches Fachpersonal mit neuen praxisnahen Webinar-Terminen rund um einen gesunden Mund gefüllt. Einige Webinare werden zudem mit einem Fortbildungspunkt bewertet.

Auftakt ist das englischsprachige Webinar über die Arbeitsweise des Gehirns, „Understanding the complexities of the brain during oral hygiene instruction“ am 11. Februar 2025 um 19 Uhr sowie am 12. Februar 2025 um 12 Uhr. Hier erfahren Interessierte, wie das Gehirn eines Patienten Informationen während des Zahnarztbesuches verarbeitet. Dazu gehört auch das Planen eines individuellen, auf den Patienten zugeschnittenen Termins bei gleichzeitiger Umsetzung verschiedener Modelle zur Verhaltensänderung sowie die Abstimmung individueller Empfehlungen für die häusliche Pflege. Bisher stehen zwei deutschsprachige Webinar-Termine fest, bei denen Teilnehmer auch jeweils einen CME-Punkt erhalten können: Am 12. März 2025 um 18 Uhr spricht DH Nora-Sophie Feulner B.Sc., Clinical Affairs Specialist bei TePe, über „Wir haben was gegen Biofilm – Interdentalreinigung zwischen Wissenschaft, Wunsch und Wirklichkeit“.



Dr. Ralf Seltmann referiert dann am 23. April 2025 um 18 Uhr das Webinar „Mundtrockenheit. Was tun, wenn die Spucke wegbleibt?“. Um Menschen mit Mundtrockenheit, eine der am häufigsten beobachteten Erkrankungen der Mundhöhle, zu unterstützen, hat TePe eine feuchtigkeitsspendende Serie auf den Markt gebracht.

Beide deutschsprachigen Veranstaltungen entsprechen den aktuellen Leitsätzen/Richtlinien zur zahnärztlichen Fortbildung von KZBV, BZÄK, DGZMK und der SSO – Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft sowie der Punktebewertung von Fortbildungen von BZÄK und DGZMK und werden gemäß dieser mit insgesamt je einem Fortbildungspunkt bewertet. Im Laufe des Jahres sind weitere Webinare geplant. Alle Termine sind mit regelmäßigen Updates auf TePe Share zu finden. Hier ist ebenso die Anmeldung möglich: <https://www.tepe.com/de/tepe-share/webinare>.

An Anwender richtet sich der kostenlose 15-minütige Crashkurs „Von den Zähnen bis zum Herz: Der Zusammenhang zwischen Mund- und Allgemeingesundheit“ am 7. Mai 2025 um 19 Uhr. In diesem Webinar erklärt DH Nora-Sophie Feulner B.Sc. kurz und knackig, warum eine gute Mundhygiene nicht nur für Zähne und Zahnfleisch, sondern auch für die Allgemeingesundheit von großer Bedeutung ist. Bei der IDS 2025 vom 25. bis 29. März in Köln präsentiert TePe in **Halle 5.2, Stand B010/C029** neben seiner bisherigen Produktpalette auch erstmals seine feuchtigkeitsspendende Serie bei Mundtrockenheit, wie feuchtigkeitsspendende Mundgele und -spülungen sowie ein Mundspray. Alle Produkte können an der Teststation am TePe-Messestand von den Besuchern selbst ausprobiert werden.

TePe D-A-CH GmbH • kontakt@tepe.com • www.tepe.com

POWER2Reason Symposium

American Orthodontics präsentiert seine Veranstaltung in München.

Unsere POWER2Reason Symposien sind bekannt für hochkarätige Referenten, auslesene Hotels und besondere Austragungsorte. Das macht sie berechtigterweise zu einem festen Bestandteil im kieferorthopädischen Veranstaltungskalender. Sie bieten ideale Rahmenbedingungen für den wissenschaftlichen Austausch und das Netzwerken unter Fachkollegen.

Das nächste Highlight dieser Veranstaltungsreihe wird am 15. März 2025 im Sofitel Hotel in München stattfinden. Unser Chairman Dr. Guido Sampermans freut sich, die folgenden renommierten Referenten begrüßen zu dürfen:

- **Dr. Manuel Nienkemper:** „Von außen betrachtet ... – Der Blick über den Mundrand hinaus“
- **Dr. Ute Schneider-Moser:** „Fehlende Zähne in der ästhetischen Zone: Lücke auf oder zu?“
- **Dr. Lutz Hodecker:** „Erfahrungen und Konzepte für die skelettale Verankerung im digitalen Zeitalter“
- **Dr. Lea Hoffmann und Dr. Alexander Keller:** „Digitales Bonding im Praxis-

alltag – Effektive Möglichkeiten mit Tipps und Tricks“

- **Dr. Björn Ludwig:** „Ein Rückblick auf zwei Jahrzehnte in der KFO – Was ich gern früher gewusst hätte“

Das Sofitel Hotel in München bietet den perfekten Rahmen, sich mit Kollegen auszutauschen, neue wissenschaftliche Impulse zu erhalten und das eigene Wissen zu erweitern. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Kollegen zu vernetzen und innovative Ansätze für Ihre tägliche Praxis kennenzulernen.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung! Diese können Sie unkompliziert über unsere Website, per E-Mail oder telefonisch vornehmen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gern unter unten angegebenem Kontakt zur Verfügung.

American Orthodontics GmbH
aschuertzmänn@americanortho.com
www.americanortho.com/events



Ortho Organizers auf dem Orthoplus-Kongress

Zukunft der myofunktionellen Kieferorthopädie im Fokus.

Vom 29. November bis 2. Dezember 2024 drehte sich in Paris alles um die myofunktionelle Kieferorthopädie. Der Orthoplus-Kongress bot Fachleuten aus aller Welt eine Plattform, um neueste Entwicklungen, wissenschaftliche Erkenntnisse und



innovative Ansätze zu diskutieren. Auch Ortho Organizers war mit einem engagierten Team vertreten, um aktiv am fachlichen Austausch teilzunehmen. Geschäftsführerin Lisa Stiefenhofer und Elke Buhmann waren vor Ort und stehen hier weiterhin als Ansprechpartnerinnen zur Verfügung.

Der ganzheitliche Ansatz der myofunktionellen Kieferorthopädie, der sich nicht nur mit Fehlstellungen, sondern auch mit muskulären und funktionellen Ursachen auseinandersetzt, stand im Mittelpunkt der Veranstaltung. „Der intensive Dialog mit Experten und Anwendern hilft uns, die Weiterentwicklung in diesem Bereich entscheidend voranzutreiben“, erklärt Lisa Stiefenhofer. Elke Buhmann ergänzt: „Besonders die praxisorientierten Rückmeldungen sind für die Optimierung der Orthoplus-Produkte unverzichtbar.“

Während des Kongresses präsentierten die Fachvorträge und Workshops neueste Erkenntnisse und boten Raum für wichtige Impulse. Zudem wurden zwei neue myofunktionelle Produkte vorgestellt, die ab sofort auch im Sortiment von Ortho Organizers erhältlich sind:

TMO+ und TMO:

- Fördern die physiologische Ruheposition des Kiefers und die intraorale Muskulatur
- Labialbogen und Zungenführung (Tongue Guide) unterstützen nasale Atmung und korrekte Zungenpositionierung am Gaumen.
- Entlasten die Kiefergelenke (TMJ) durch Erhöhung der Molaren
- Unterstützen den natürlichen Lippenchluss durch eine Lasche als Orientierungshilfe
- In transparent und zwei Größen erhältlich: Small (drei bis acht Jahre) und Standard (ab acht Jahre)
- Empfohlene Tragezeit: eine Stunde täglich und jede Nacht (sofern die Nase frei ist).

TMO+ :

- Ermöglicht mandibuläre Vorverlagerung durch einen Versatz zur Verbesserung der Atemwege (z.B. bei Schnarchen und leichter OSA)

Die Teilnahme am Kongress hat die Bedeutung der myofunktionellen Kieferorthopädie erneut unterstrichen. Ortho Organizers wird diesen Bereich weiterhin aktiv fördern, um Patienten und Fachanwender gleichermaßen optimal zu unterstützen.

World Class Orthodontics
Ortho Organizers® GmbH

World Class Orthodontics
info@w-c-o.de
www.ortho-organizers.de



Das FAS® Aligner-System

Kieferorthopädie, wie sie sein sollte.

Mit dem FAS® Aligner-System läutet Forestadent eine neue Ära in der Kieferorthopädie ein. Modernste Technologien ermöglichen eine präzise und individuell abgestimmte Diagnose, die für eine erfolgreiche Aligner-Behandlung entscheidend ist. FAS® steht für eine innovative Behandlungsplanung, die neben ästhetischen vor allem auch funktionale Aspekte berücksichtigt und so für dauerhafte Therapieergebnisse sorgt.

Präzision durch 4D-Daten im Behandlungsplan

Das FAS® Aligner-System revolutioniert die herkömmliche Behandlungsplanung durch die Integration von 4D-Daten. Neben klassischen bildgebenden Verfahren können auch DVT und Aufzeichnungen der Rotationsbewegungen des Unterkiefers berücksichtigt werden. Diese zusätzlichen Daten erlauben eine hochpräzise Planung, die sowohl die Positionierung der realen Wurzeln als auch die funktionellen Aspekte des Kiefers in die Behandlung einbezieht. Das Ergebnis: Auch komplexe Fälle können erfolgreich behandelt und langfristige, stabile Ergebnisse erzielt werden.

Funktionelle und ästhetische Ergebnisse mit langfristiger Stabilität

Im Gegensatz zu anderen Aligner-Systemen wird bei FAS® die Behandlungsplanung im sogenannten „Arc of Closure“ durchgeführt. Dabei werden nicht nur die statische Okklusion berücksichtigt, sondern auch die individuellen Bewegungsmuster des Unterkiefers. Dies ermöglicht eine noch genauere Therapieplanung. Der Einsatz von 3D-Röntgenbildern sorgt dafür, dass die Behandlungsplanung auf realen Zahnwurzeln basiert und das Knochenangebot optimal berücksichtigt wird. So bleiben Zahnbewegungen im Alveolarknochen und garantieren eine höhere Stabilität nach der Behandlung.

Effizientere Umsetzung der Behandlungsziele

Jeder Behandlungsplan im FAS® Aligner-System wird in einzelne Phasen unterteilt, unabhängig vom Schweregrad der Malokklusion. Durch die kontinuierliche Überprüfung des Fortschritts können Abweichungen vom Plan schnell erkannt und korrigiert werden. Das „Stop & Go“-Verfahren in den FAS® Paketen Pro und Compact bietet eine zusätzliche Kontrollinstanz innerhalb der einzelnen Phasen, um die Behandlung noch präziser und zuverlässiger zu gestalten, und hilft zudem, Plastikmüll in Form von obsoleten Alignern zu vermeiden.

Ein Team aus erfahrenen Kieferorthopäden für optimale Ergebnisse

Künstliche Intelligenz spielt mittlerweile eine große Rolle im Alltag und so auch bei verschiedenen Aligner-Anbietern. Das FAS® Aligner-System setzt jedoch auf die Expertise eines erfahrenen Teams von Kieferorthopäden, welche in enger Zusammenarbeit mit den Behandlern maßgeschneiderte Behandlungspläne entwickeln, um beste und langfristig stabile Ergebnisse für die Patienten zu erzielen. Im FAS®-Auftragsportal definieren Behandler über den Wizard detaillierte Therapieziele und können dort ebenfalls mit dem Planungsteam kommunizieren. Das Auftragsportal wird FORESTADENT auf der IDS in Köln auf Stand 0060, Halle 10.2 vorstellen.

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH

kundenservice@forestadent.com
www.forestadent.com

RMO® Winter Deals

dentalline bietet beliebte Produkte aus dem Hause RMO® vom 1. Februar bis 25. April 2025 zu attraktiven Winterpreisen an.

Wer sich in der kalten Jahreszeit die besten Angebote für Artikel wie das Wilson® 3D Frühbehandlungssystem, Energy Chain™ Elastikketten, Energy Pak™ Gummizüge, FLI® Brackets und Tubes oder Elgiloy® Stangendrähte sichern möchte, hat ab dem 1. Februar 2025 dazu reichlich Gelegenheit. Dann nämlich startet dentalline seine RMO® Winter Deals. Bis zum 25. April 2025 – und somit knapp zwölf Wochen lang – bietet der deutschlandweite Exklusivhändler die innovativen Qualitätsprodukte des US-amerikanischen Herstellers zu attraktiven Winterpreisen an.

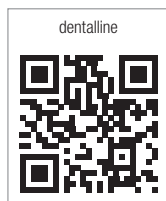
NEU: FLI® Clear M Saphirbracket

Mit der RMO®-Aktion stellt dentalline auch erstmals das brandneue FLI® Clear M vor. Das monokristalline Bracket weist eine außergewöhnliche Reinheit auf, wodurch es hochästhetisch und kaum wahrnehmbar im Mund erscheint. Zudem verfügt das FLI® Clear M über eine herausragende integrale Festigkeit sowie eine mit Aluminiumoxidpulver beschichtete Klebebasis, welche neben einer starken mechanischen Haftkraft ein sicheres und vorhersagbares Debonding gewährleistet. Die Bracketneuheit ist mit .018"er bzw. .022"er Slotgröße in den Systemen Roth und MBT® erhältlich.

SYNERGY CLASS Bögen

Neu dabei sind zudem hochwertige RMO®-Qualitätsbögen, die ab sofort unter der Marke SYNERGY CLASS in einer Vielzahl an Formen und Dimensionen angeboten werden. Die Serie umfasst Bögen aus superelastischem und thermoaktivem Nickel-Titan, Edelstahl sowie Beta-Titan.

Der Aktionsflyer liegt dieser KN-Ausgabe bei.



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



Viel Spaß beim Sparen – mit den RMO® Winter Deals bei dentalline. (@dentalline)

ANZEIGE



DIGITALISIERUNG LEICHT GEMACHT:

Mehr Zeit für Patienten, weniger Stress im Praxisalltag!
Digitale Lösungen für eine effiziente Praxis.



Dr. Clemens Fricke
"Trotz Personalmangel und steigender Patientenzahlen: Die iie-Anwendungen sorgen für Effizienz und Entlastung im Team."

ivoris®



Effizientes Terminmanagement



Zeitersparnis durch Automatisierung



Imageaufbau & Expertenstatus



Spürbare Entlastung für Ihr Praxisteam



Nahtlose Integration

Zeit sparen
Team entlasten
Patienten begeistern



Unsere neue Lösung für ein strahlendes Lächeln

Die Spark™ Retainer von Ormco bieten Kieferorthopäden eine moderne und effiziente Lösung, die hohe Qualität mit außergewöhnlichem Patientenkomfort vereint.

Mit dieser Technologie wird der Praxisalltag vereinfacht, während Patienten eine maßgeschneiderte Versorgung erhalten. Die Spark Retainer wurden entwickelt, um eine effektive Retention zu gewährleisten und gleichzeitig höchsten Komfort für den Patienten zu bieten. Unterstützt von der TruGEN™ Technologie sorgen die Retainer hierbei für eine stabile Lösung, die perfekt auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Patienten abgestimmt werden kann – ideal für eine langfristige Stabilisierung nach der kieferorthopädischen Behandlung.

Vorteile im Überblick

1. Klinische Flexibilität: Spark Retainer bieten eine hohe Passgenauigkeit und ermöglichen so, auf die spezifischen Anforderungen der Patienten einzugehen. Dazu gehören unter anderem die Integration von Bite Ramps und Pontics, die Anpassung der Trimmlinie und die digitale Bracketentfernung. Diese Flexibilität erleichtert die individuelle Behandlung jedes Patienten.

2. Patientenkomfort an erster Stelle: Neben einer hervorragenden Passgenauigkeit sorgen die Spark Retainer auch für einen hohen Tragekomfort. Der Retainer kann so angepasst werden, dass er beispielsweise einer verlängerten Trimmlinie folgt oder ästhetisch dem natürlichen Zahnfleischverlauf entspricht. Das optimiert sowohl die Passgenauigkeit als auch das ästhetische Erscheinungsbild des Retainers.



3. Flexible Bestellmöglichkeiten: Die Spark Retainer können flexibel nach Bedarf bestellt werden. Die Anzahl der Retainer-Trays lässt sich nach Wunsch anpassen. Zudem ist es möglich, schnell und präzise einen neuen Retainer aus einem frischen Scan oder der T2-Position eines Patienten zu fertigen – für eine stets passgenaue Versorgung.

4. Langlebigkeit dank TruGEN™: Die Retainer bestehen aus dem besonders robusten TruGEN™-Material, das für eine langanhaltende Stabilität und Wirksamkeit sorgt. Diese Qualität ist besonders wichtig, um die Behandlungsergebnisse zu stabilisieren und die Retention langfristig zu gewährleisten.

Retention neu definiert

Mit Spark Retainern können Kieferorthopäden ihre Patientenversorgung noch effizienter und individueller gestalten. Die moderne Technologie und die Flexibilität bei der Passgenauigkeit machen die Spark Retainer zu einer idealen Lösung für jede moderne Praxis. Sie bieten den Patienten nicht nur einen komfortablen und ästhetischen Retainer, sondern sichern auch die langfristige Stabilität ihres Lächelns. Begleiten Sie Ihre Patienten auf ihrem Weg zu einem dauerhaft schönen Lächeln – mit den Spark Retainern.

Ormco

ormcoeuropes@ormco.com • www.ormco.de

Der Permadental-Katalog 2025 „Zahnersatz von A-Z“

Erhältlich ab dem 16. Februar 2025.

Der Katalog gibt einen beeindruckenden wie inspirierenden Einblick in das umfassende Leistungs- und Produktportfolio des Komplettanbieters für zahnmedizinische Lösungen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den mittlerweile allgegenwärtigen digitalen Workflows. Digitale Workflows spielen längst eine so zentrale Rolle, dass diese Entwicklung sich natürlich auch im Produkt- und Dienstleistungs-

der Produktentwicklung, was wiederum oft eine zweite aktualisierte Ausgabe des Kataloges später im Jahr notwendig macht.

Alles aus einer Hand

Der neue Katalog „Zahnersatz von A-Z“ visualisiert das umfangreiche Angebot eines der größten Dentallabore der Welt: von verschiedenen Scannerangeboten über Kronen, Brücken und Veneers, vom modernen TrioClear Aligner-System mit neuer iDesign Software bis hin zum Bleaching-System „Boutique“ und vieles mehr. Das Konzept „Alles aus einer Hand“ bringt dabei große Vorteile für jedes Praxisteam. Gerade digitale Workflows erfordern oft eine Begleitung des Praxisteams von der Planung bis zur definitiven Umsetzung. Im neuen Katalog werden neue Versorgungsformen für spezielle Indikationen oder innovative digitale Tools für Diagnostik, Planung und Beratung ebenso abgebildet, wie vielfältige Fortbildungsangebote für das ganze Praxisteam.

angebot im neuen Katalog 2025 widerspiegelt. So wurde die digitale Fertigungsstätte Modern Dental 3D Solutions in Emmerich am Rhein noch weiter einbezogen, digitale Behandlungstools auf den neuesten Stand gebracht und die Unternehmenswebsite um Angebote wie Webinare on Demand, einen Newsbereich und eine Anleitung für die digitale Auftragsübermittlung für Scannerkunden erweitert. Eine schnell fortschreitende Digitalisierung sorgt gleichzeitig auch für immer kürzere Entwicklungszyklen bei

Digital oder analog

Interessierte Praxen können sich auf Wunsch weitere Exemplare des neuen Kataloges „Zahnersatz von A-Z“, das digitale E-Paper sowie „Broschüren für die Patientenberatung“ per Mail (kundenservice@permadental.de), telefonisch (02822 7133022) oder bequem mit einem Onlineformular in die Praxis bestellen.

Permadental GmbH

info@permadental.de • www.permadental.de

FLI® Clear M Saphirbracket

Die kristallklare Wahl für höchste ästhetische Ansprüche jetzt neu bei dentalline.



FLI® Clear M – das neue RMO®-Saphirbracket, jetzt exklusiv bei dentalline. (© RMO/dentalline)

Mit einer hochansprechenden Ästhetik und zuverlässigen klinischen Leistung warten die neuen FLI® Clear M Brackets aus dem Hause RMO® auf. Die über eine außergewöhnliche Reinheit verfügenden Brackets bieten eine hohe Transluzenz, wodurch sie kaum wahrnehmbar im Mund erscheinen. Zudem weisen die Brackets aufgrund ihres monokristallinen Saphirmaterials eine herausragende integrale Festigkeit auf, weshalb sie eine hervorragende Alternative zu herkömmlichen Metallbrackets darstellen, ohne dabei Kompromisse in ihrer Leistungsfähigkeit zu zeigen. Glatte, abgerundete Kanten sorgen darüber hinaus für einen angenehmen Tragekomfort.

FLI® Clear M Brackets sind mit Aluminiumoxidpulver-beschichteten Klebebasen ausgestattet. Diese sorgen nicht nur für eine starke mechanische Haftkraft, sondern ermöglichen darüber hinaus ein sicheres und vorhersagbares Debonding. Die RMO®-Neuheit ist ab sofort und Deutschland-exklusiv über dentalline erhältlich. Angeboten werden die Brackets von 5-5 OK/UK (3er bzw. 3-5 mit Haken) mit .018"er oder 0.22"er Slotgröße in den Systemen Roth und MBT®.

Sparfüchse aufgepasst! dentalline bietet das neue FLI® Clear M Bracket im Rahmen seiner RMO® Winter Deals vom 1. Februar bis 25. April 2025 zum attraktiven Einführungspreis an. Der Aktionsflyer mit zahlreichen weiteren Top-Angeboten liegt dieser KN-Ausgabe bei.

dentalline GmbH & Co. KG

info@dentalline.de • www.dentalline.de



OrthoDepot präsentiert praktisches Hilfsmittel

Die neuen Mini Mold™ Molding-Tips sind das neueste Produkt im umfangreichen Sortiment von OrthoDepot.

Es handelt sich um ein praktisches Werkzeug zur direkten intraoralen Schaffung von sieben verschiedenen ästhetischen Attachments – innerhalb von Sekunden! Damit sparen Anwender sparen Behandlungszeit und Geld.

Zur Auswahl stehen Mini Mold™-Tips zur Herstellung von Bissrampen, Knöpfchen-Attachments, Edgewise-Brackets, Spikes, Molaren-aufbissen und zur Befestigung von Lingual-retainern. Einzelnd oder als Starter-Set mit allen Varianten.

Die Anwendung ist hierbei sehr einfach. Nach der Ätzung und Konditionierung der Schmelzoberfläche befüllen Sie den Mini Mold™-Tip mit lichthärtendem Komposit. Platzieren Sie den Mold-Tip an der gewünschten Stelle und lichthärten Sie das Komposit durch den Mold-Tip für 10–20 Sekunden.

Die OrthoDepot Mini Mold™-Tips sind ab sofort zu einem sehr attraktiven Preis von nur 19,95 EUR für eine Packung mit 10 Tips unter www.orthodepot.de bestellbar.

OrthoDepot bietet als eines der führenden Unternehmen im Bereich kieferorthopädischer Materialien alles, was Kieferorthopäden, Zahn-



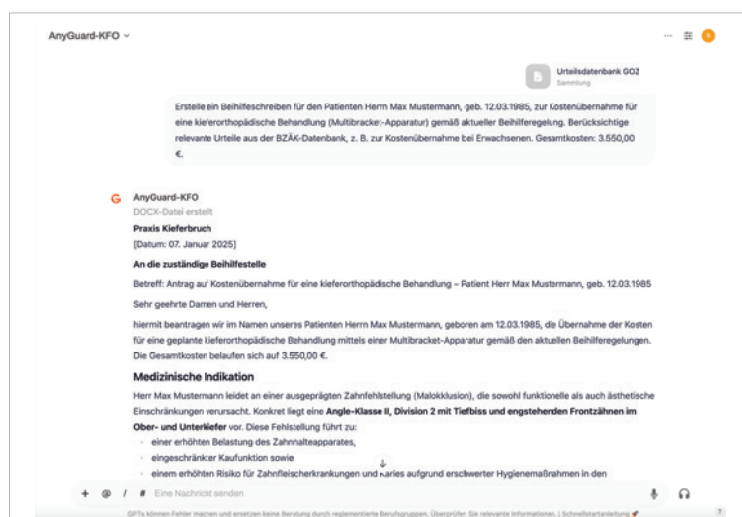
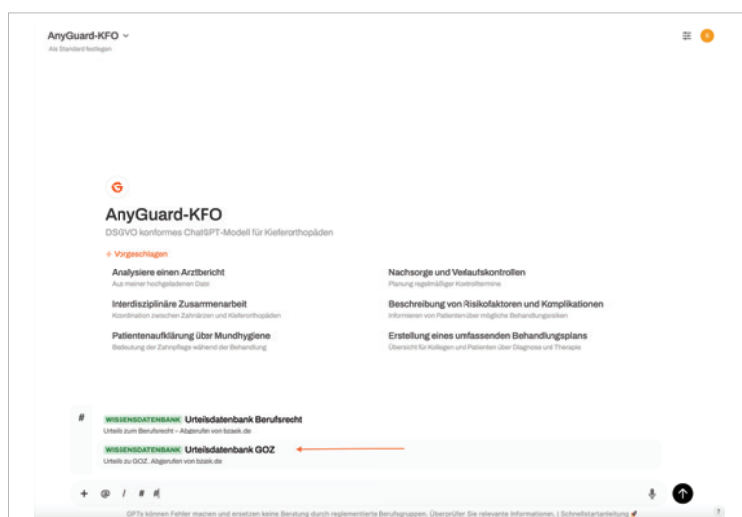
ärzte und Dentallabore benötigen. Dabei setzt OrthoDepot auf besonders günstige Preise und hohe Produktqualität bekannter Markenhersteller. Mit über 23.000 sofort lieferbaren Artikeln aus einem deutschen Zentrallager

verfügt OrthoDepot über eines der größten Sortimente im Internet.

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

AnyGuard-Dental: Die KI-Lösung für administrative Aufgaben

Automatisierte Unterstützung bei der Dokumentenerstellung und Zugriff auf die BZÄK-Urteildatenbank – DSGVO-konform und praxisorientiert.



Die Verwaltung administrativer Aufgaben in Kieferorthopädiepraxen ist oft zeitraubend. Mit AnyGuard-Dental bietet die Solutioneers AG eine Lösung, die Effizienz und Datenschutz vereint. Die speziell für die Dentalbranche entwickelte KI-Plattform nutzt die Leistungsfähigkeit von ChatGPT, um Dokumente wie Beihilfeschriften, Kostenvoranschläge oder medizinische Berichte schnell und DSGVO-konform zu erstellen.

Automatisierung und Rechtssicherheit in einer Lösung

Neben der automatisierten Dokumentenerstellung bietet AnyGuard-Dental Zugriff auf die BZÄK-Urteildatenbank. Diese hilft, rechtlich fundierte Informationen direkt in die Dokumentenerstellung einzubinden – besonders bei komplexen Beihilfeschriften oder rechtlich einwandfreien Kostenvoranschlägen.

So funktioniert es:

- **Datenschutz:** Patientendaten werden vor der Verarbeitung durch ChatGPT pseudonymisiert und in zertifizierten Rechenzentren in Deutschland verarbeitet.
- **Effizienz:** Praxisrelevante Schreiben entstehen mit wenigen Klicks und können direkt als Word- oder PDF-Dateien exportiert werden.
- **Rechtssicherheit:** Die BZÄK-Urteildatenbank liefert sofortigen Zugriff auf relevante Entscheidungen und gesetzliche Vorgaben.

Mehr Effizienz im Praxisalltag

AnyGuard-Dental reduziert den administrativen Aufwand erheblich und gibt Ihrem Team mehr Zeit für die Patientenbetreuung. Dank vorkonfigurierter Prompts und Vorlagen ist der Einstieg besonders leicht – unabhängig von der technischen Erfahrung Ihres Teams.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Mit AnyGuard-Dental sparen Sie Zeit durch die automatisierte Dokumentenerstellung und minimieren Fehler. Der Zugriff auf die BZÄK-Urteildatenbank stellt sicher, dass alle Dokumente rechtlich fundiert sind. Gleichzeitig gewährleistet die Echtzeit-Pseudonymisierung höchsten Datenschutz. Die intuitive Bedienung und optimierten Prompts erleichtern die tägliche Nutzung erheblich.

Jetzt die Vorteile nutzen

Mit AnyGuard-Dental kombinieren Sie Datenschutz, Effizienz und Innovation – eine Lösung, die Ihre Praxis voranbringt.

Erfahren Sie mehr unter <https://anyguard.dental>.

Solutioneers AG
hello@s-ag.ch • <https://anyguard.dental>

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

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

Die *KN Kieferorthopädie Nachrichten* erscheinen im Jahr 2025 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 auszugswise 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



U N I V E R S A L
**POWER
BAR**[®]
C L A S S I I A P P L I A N C E



DER NEUE STANDARD

PowerBar[®] ist eine festsitzende, funktionelle, direkt zu klebende Apparatur, die dazu dient, Klasse-II-Malokklusionen durch effiziente segmentale Zahnbewegungen in Klasse-I-Stellungen zu überstellen. Das universelle Design kann auf beiden Seiten des Oberkieferbogens verwendet werden. Der durch ein Kugelgelenk frei bewegliche Steg ermöglicht die Rotationskontrolle der Molaren und die Öffnung von Lücken zwischen seitlichen Schneidezähnen und Eckzähnen bzw. zwischen Eckzähnen und Prämolaren. Die neue, ästhetisch verbesserte Version fügt sich dank der bewährten Iconix-Beschichtung ganz harmonisch in die natürliche Farbe der Zähne ein. Wenden Sie sich für weitere Informationen an Ihren Gebietsverkaufsleiter.



 **BRACES**
MADE IN THE USA

©2025 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION
FREECALL: 0800 0264 636 | WWW.AMERICANORTHO.COM

