KN

KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

www.kn-aktuell.de

Nr. 3 | März 2025 | 23. Jahrgang | ISSN: 1612–2577 | PVSt: 62133 | Einzelpreis 8,– Euro

ANZEIGE

Wir feiern ein Jahr das neue Zendura® Material.
Alle Vorteile des innovativen Materials finden Sie in der aktuellen KN.
MOVENDI® moving teeth
www.movendi.dental

Aktuelles

Zahnerhalt

Dr. Karsten Junghanns und Dr. Heiko Goldbecher berichten über die erfolgreiche Behandlung eines ausgeprägten Deckbisses mit traumatischer Okklusion.

Wissenschaft & Praxis ↘ Seite 4

KFO auf der IDS

Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des VDDI, spricht mit Dr. Christian Ehrensberger über bewährte Verfahren und wegweisende Innovationen der Kieferorthopädie, die auf der 41. Internationalen Dental-Schau 2025 in Köln präsentiert werden.

Wissenschaft & Praxis ↘ Seite 14

In guten Händen

Rechtsanwältin Angélique Rinke gibt wertvolle Tipps und erklärt die entscheidenden Schritte für einen erfolgreichen Praxisverkauf.

Wirtschaft & Recht ↘ Seite 16

Kurz notiert

82,5 %

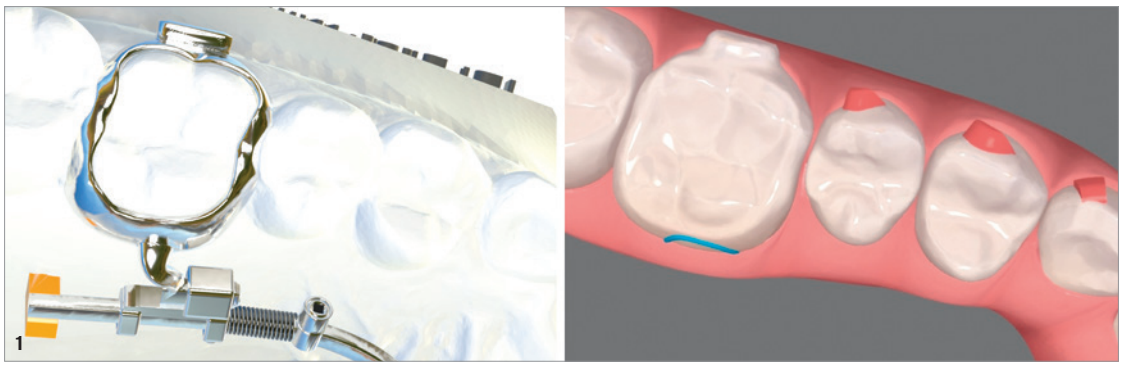
Mit rund 82,5 Prozent erreichte die Bundestagswahl 2025 die höchste Wahlbeteiligung seit der Wiedervereinigung. (Quelle: Statista)

41

Zum 41. Mal öffnet die Internationale Dental-Schau (IDS) vom 25. bis 29. März 2025 in Köln ihre Türen. (Quelle: IDS)

Aligner-Staging bei der Kombination mit einem Beneslider

Ein Beitrag von Prof. Dr. Benedict Wilmes.



1

Molaren-Distalisierung im Aligner-Fall

Als ästhetische Alternative werden neben der Lingualtechnik heutzutage in zunehmendem Maße Aligner-Schienen verwendet. Mittels Aligner-Schienen können Zähne mit einer hohen Verlässlichkeit gekippt und je nach Zahnform auch derotiert werden.[1] Eine begrenzte Wirksamkeit zeigen Aligner-Schienen jedoch, wenn eine körperliche Zahnbewegung gewünscht ist, wie es bei einem Lückenschluss, einer transversalen Expansion oder einer gewünschten Distalisierung der Fall ist.[1] In der Literatur lassen sich zwar vereinzelte Artikel finden, wo über eine Molarendistalisation von bis zu 2 mm berichtet wird, als nachteilig werden jedoch die eher kippenden Molarenbewegungen, die hohe Anforderung an die Mitarbeit des Patienten (Notwendigkeit von intermaxillären Gummizügen) sowie eine sehr lange Behandlungsdauer genannt.[2–4]
Um eine körperliche Distalisierung mit einer hohen Verlässlichkeit und Geschwindigkeit zu erreichen, gibt es die Möglichkeit, die Effektivität der Aligner-Therapie durch skelettale Verankerung zu verbessern. Werden Miniimplantate im Alveolarfortsatz zwischen den Wurzeln inseriert, lassen sich die benachbarten Zähne maximal 1 bis 1,5 mm bewegen, da es dann zum Kontakt von Miniimplantat zur Wurzeloberfläche kommt und die weitere Bewegung somit verhindert wird. Von einer interradikulären Insertion ist also bei einer gewünschten Zahnbewegung abzuraten. Aber auch die Insertion in die Infrazygomatic Crest (IZC) oder die retromolare Tuber-Region erweisen sich aufgrund ungünstiger anatomischer Gegebenheiten (schlechte Knochenqualität/dicke Schleimhaut) als nur bedingt geeignet.[5] Zur Distalisierung von Molaren im Oberkiefer bietet sich daher der anteriore Gaumen als

↘ Seite 8

ANZEIGE

Innovations in orthodontics
Tiger Dental
OrthoLox plus+ Kopplungssysteme
Schnelle & sichere skelettale Verankerung – einfach und reversibel!
Tiger Dental GmbH
Allgäustraße 3, 6912 Hörbranz, Austria
Tel. +43(0)5574 435043, Fax +43(0)5574 435043 50
office@tigerdental.com, www.tigerdental.com

Abrechnung zum Schluss:

Rechte und Pflichten bei der Rückzahlung von Coronahilfen

Ein Beitrag von Stefan Schwindl, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei der MTG Wirtschaftskanzlei, und Dr. Elske Fehl-Weileder, Fachanwältin für Insolvenz- und Sanierungsrecht bei Schultze & Braun.

Vor fünf Jahren, Ende Januar 2020, traten in Deutschland die ersten Coronafälle auf. Bis zum Ende der Coronamaßnahmen rund 40 Monate später gab es für Unternehmen erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen – Stichwort Lockdowns –, die der Staat durch finanzielle Unterstützung abmildern wollte. Nun sehen sich zahlreiche Unternehmen mit Rückforderungen der einstigen Hilfszahlungen konfrontiert. In diesem Beitrag wird erläutert, welche Rechte und Pflichten Unternehmen haben, die Hilfen zurückzahlen müssen und welche Punkte sie beachten sollten.

Coronabedingter Umsatzrückgang

Allerspätestens bis Ende September 2024 mussten Unternehmen, die Überbrückungshilfen erhalten haben, eine Schlussabrechnung einreichen. Nun werden von den

↘ Seite 18

ANZEIGE

dentalline®
Frühjahrsaktion
vom 10.03. bis 25.04.2025
Entdecken Sie unsere Top-Angebote und Neuheiten:
Tel.: +49 7231 9781-0 | info@dentalline.de | dentalline.de

ANZEIGE

Ormco | SPARK CLEAR ALIGNER SYSTEM
SPARK ALIGNER DAYS
Ibiza, Spanien
01. – 04. Mai 2025
DIE REFERENTEN
ZTM Peper, Dr. Pato, Dr. Gündel, Dr. Lindemann, Prof. Wilmes
Dr. Pasciuti, Dr. Varela, Dr. El Zoghbi, Dr. Malagón, Dr. Pinter
Letzte Chance!
Nur noch wenige Plätze verfügbar!
JETZT ANMELDEN

ZO Solutions AG weiter im Aufwind

Johannes Ruck ist neuer CEO.

Der seit Jahren erfreulich große Zuspruch zu den KFO-Abrechnungsleistungen des Unternehmens mit jährlich deutlich zweistelligen Zuwachsraten erforderte Unterstützung im Managementbereich.
Mit Johannes Ruck, der seit 2.1.2025 seine Aufgabe als CEO bei der ZO Solutions AG wahrnimmt, ist es gelungen, eine weitere Top-Fachkraft im Abrechnungsbereich, Praxismanagement und Qualitätsmanagement von KFO-Praxen für die ZOS zu gewinnen.
Herr Ruck ist bereits mit vollem Elan und Einsatzfreude dabei, gemeinsam mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die führende Rolle des Dienstleistungsunternehmens zu festigen und weiter auszubauen.

Wir wünschen ihm für die Aufgaben viel Erfolg und alles Gute.

Quelle: ZO Solutions AG

ZWP Designpreis 2025

Ihr Design im Rampenlicht!

Sie haben keine geringe Summe, viel Zeit und noch mehr Kraft, eigene Ideen und vor allem ganz viel Herzblut in Ihre Praxis investiert und im Ergebnis einen Ort geschaffen, der Ihren Vorstellungen einer smarten und patientenorientierten Zahnmedizin entspricht, an dem sich alle wohlfühlen und hoch motiviert arbeiten können – dann her damit! Zeigen Sie uns und der zahnärztlichen Community, was Sie geschaffen haben und wofür Sie stehen! Auch in diesem Jahr geht der *ZWP Designpreis* wieder an den Start und lädt Praxen deutschlandweit ein, sich mit ihren Konzepten und Designumsetzungen ins Rennen um den begehrten Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2025“ zu begeben. Was Sie für die Bewerbung brauchen? Nur zwei „Zutaten“: aussagekräftige, professionell angefertigte Fotos Ihrer Praxis, die es der Jury ermöglichen, sich einen nachhaltigen Eindruck von den Räumlichkeiten zu verschaffen, und etwas Zeit zum vollständigen Ausfüllen der Online-Bewerbungsmaske. Das wars schon! Der Bewerbungsschluss ist der **1. Juli 2025**. Danach legen wir los und begeben uns in eine intensive Sichtung und Auswertung Ihrer Bewerbungen. Weitere Infos zum *ZWP Designpreis*, unter anderem eine Übersicht vergangener Gewinnerpraxen sowie die aktuelle Anmeldemaske, stehen auf www.designpreis.org bereit. Machen Sie mit, wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Quelle: ZWP

Jetzt bis zum 1.7.25 bewerben!

Gemeinnützige Studienförderung des Vereins für Zahnhygiene e.V.

Der Verein für Zahnhygiene e.V. setzt sich seit über 65 Jahren dafür ein, die Mundgesundheit in Deutschland kontinuierlich zu verbessern.

In enger Zusammenarbeit mit den Universitäten aus Deutschland, der Schweiz und Österreich sollen durch die Förderung von Studien gemeinnützige Impulse gesetzt und somit ein Beitrag zur nachhaltigen Verbesserung der Mundgesundheit geleistet werden.
Der Verein für Zahnhygiene hat eine Förderung ins Leben gerufen, bei der Studienansätze und Studienideen unterstützt und teilfinanziert werden, die darauf abzielen, die Mundgesundheit aller Bevölkerungsgruppen zu verbessern – insbesondere jedoch von Schwangeren, Säuglingen, Kindern, Jugendlichen, Senioren und Menschen mit Behinderungen. Dabei ist es von großer Bedeutung, dass die Ergebnisse der Studien auf den Alltag oder die klinische Praxis übertragbar sind oder zumindest sein könnten.

Förderung für die Universitätsmedizin Greifswald

Aktuell fördert der Verein für Zahnhygiene e.V. eine Studienidee der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde der Universitätsmedizin Greifswald. Die Arbeitsgruppe mit ZÄ Rouwan Mohamed, ZA Ramiar Karim, M.Sc., OA Priv.-Doz. Dr. Julian Schmoeckel, M.Sc. und Prof. Dr. Christian H. Splieth beschäftigt sich mit dem „Einfluss der häuslichen wöchentlichen Anwendung einer Plaqueanfärbetablette zum Kauen auf die Mundhygiene bei Schulkindern mit hohem Kariesrisiko: Eine einfach verblindete, randomisierte, kontrollierte klinische Studie“.
„Den Nutzen von Anfärbetabletten beim häuslichen Zähneputzen mit einem qualitativ hochwertigen Studiendesign zu untersuchen, war für uns ein sehr plausibler und vielversprechender Ansatz, der die Mitglieder des Vereins für Zahnhygiene e.V. überzeugt hat“, so Dr. Christian Rath, Geschäftsführer des Vereins für Zahnhygiene e.V.
„Mit dieser Förderung ist es möglich, eine Teilzeitforschungsstelle für Rouwan Mohamed zu finanzieren, was uns ganz besonders freut“, ergänzt Prof. Splieth, Leiter der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde.
„Für die Studienförderung möchte ich mich beim Verein für Zahnhygiene ganz herzlich bedanken. Diese Förderung wird mir ermöglichen, eine klinische Studie unter der wissenschaftlichen Betreuung von Priv.-Doz. Schmoeckel finanziell zu stemmen und hoffentlich zeitnah mit dem Promotionsstudium zum Erhalt des ‚Dr. med. dent.‘ Titels in Deutschland abzuschließen“, betont Rouwan Mohamed.

Quelle: Verein für Zahnhygiene e.V.

Von links: OA Priv.-Doz. Dr. Julian Schmoeckel, Zahnarzt Ramiar Karim, Zahnärztin Rouwan Mohamed, Prof. Dr. Christian H. Splieth. *(Bildquelle privat)*

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

neu

3D Correction Appliance

Die neue „3D Correction Appliance“ ist eine festsitzende, direkt zu klebende Klasse II-Apparatur zur effizienten Korrektur der Okklussion in Klasse I.

Durch das universelle Design kann die Apparatur auf beiden Seiten des Oberkiefers verwendet werden.
Das integrierte Kugelgelenk sorgt dabei für eine leichte Anpassung an fast jede Situation.

pro Fall nur **89**,95 €

Jetzt online entdecken

zzgl. MwSt.

Bestellen Sie noch heute bei

www.orthodepot.de

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

Mehr als **23.000 Artikel**
sensationell günstig!

Tel. 0800 / 0000 120

OrthoDepot®

Dr. Karsten Junghanns
Dr. Heiko Goldbecher

Zahnerhalt durch Kieferorthopädie

Therapie eines ausgeprägten Deckbisses mit traumatischer Okklusion

Ein Beitrag von Dr. Karsten Junghanns und Dr. Heiko Goldbecher.

Abb. 1a–h: Ausgangssituation: Intraoralaufnahmen (a–d) und Extraoralaufnahmen (e–h).

Fallvorstellung

Der 36-jährige Patient stellte sich erstmals im Jahr 2017 mit dem Wunsch einer kieferorthopädischen Beratung vor. Es zeigte sich ein ausgeprägter schmaler Deckbiss mit Einbiss der elongierten Unterkieferfrontzähne in die palatinale Schleimhaut des Oberkiefers sowie eine Verletzung und Rezessionsbildung der vestibulären Ginigva bzw. des Parodonts der Unterkieferfrontzähne durch die retrudierten Oberkieferfrontzähne. Außerdem lagen ein Engstand bei Distalbisslage um eine Prämolarenbreite und eine bukkale Nonokklusion der Zähne 14 und 24 sowie diverse Dreh- und Kippstände vor (Abb. 1a–d, Abb. 8a–c). Ferner ließ sich eine ausgeprägte Supramentalfalte (Abb. 1e–f, Abb. 6) und ein stark erhöhter Muskeltonus des M. mentalis und M. orbicularis oris feststellen. Mit dem Patienten wurden die möglichen Therapieoptionen besprochen. Der Patient wurde aufgeklärt, dass ein kieferorthopädisch-kieferchirurgisch kombiniertes Konzept notwendig wird, da eine dentale und myofunktionelle Kompensation für ein optimales Ergebnis voraussichtlich nicht ausreichend sein wird. Nach Begutachtung durch einen MKG-Chirurgen und der Empfehlung zu einer Umstellungsosteotomie nach Vorausformung der Zahnbögen, entschied sich der Patient für eine Behandlung.

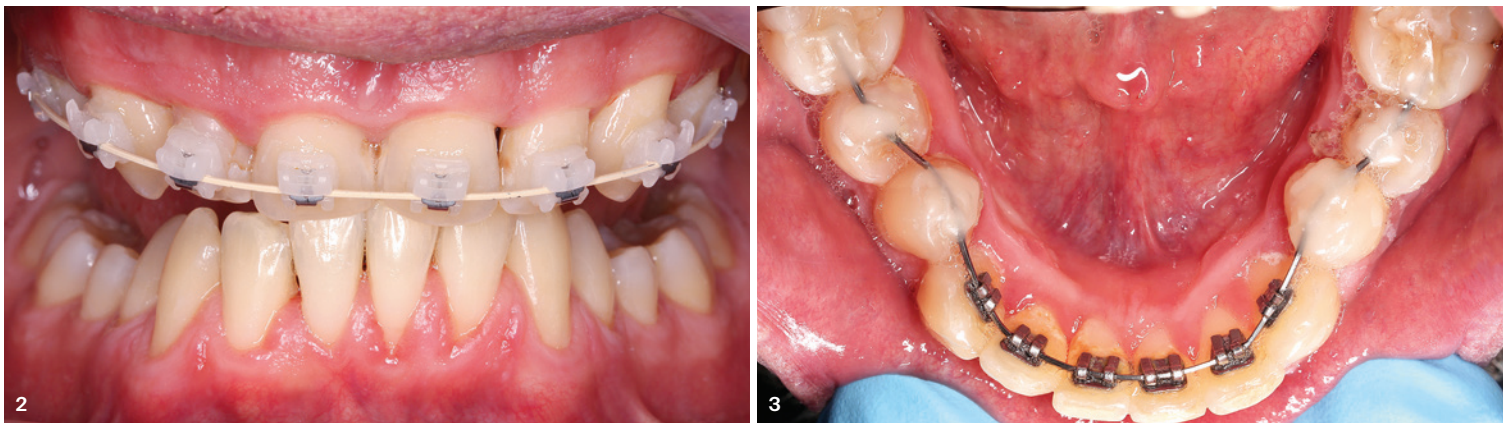
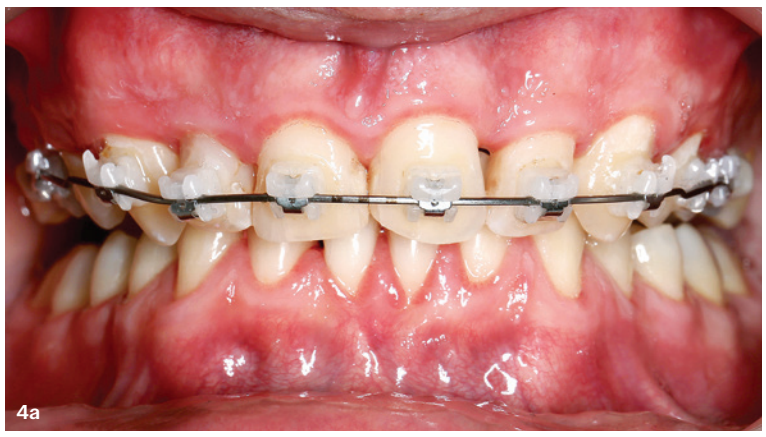
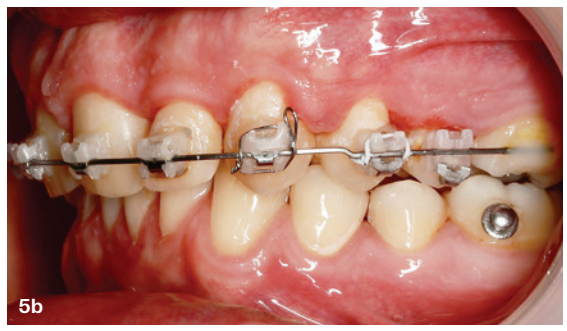
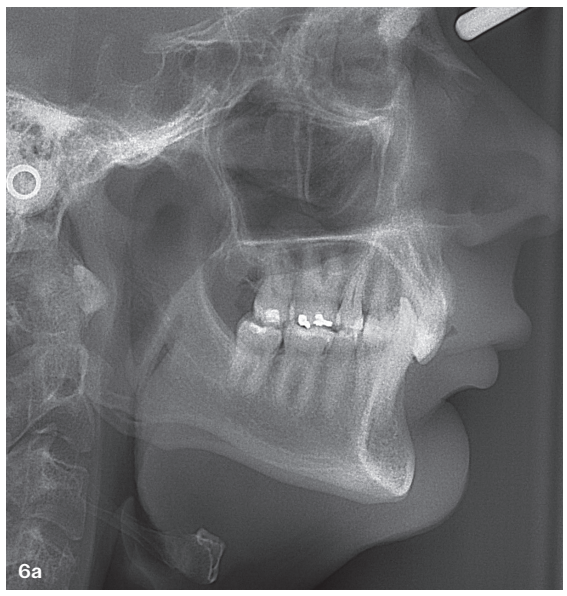
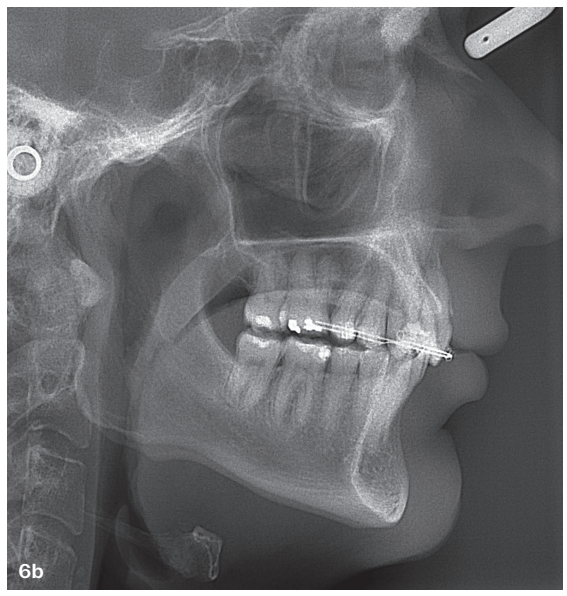


Abb. 2: Intraoralaufnahme ca. 15 Monate nach Behandlungsbeginn: Z.n. Vorausformung UK-Front und Eingliederung Multibracketapparatur im Oberkiefer, durch fehlende traumatische Okklusion deutlich reduzierte Rezessionen. – **Abb. 3:** Intraoralaufnahme: Erweiterung der festsitzenden Apparatur im UK nach zwei Jahren. Bogen wurde in der Front durch die Lingualbrackets geführt und in den Okklusalflächen der Seitenzähne mit Komposit fixiert.









„Aufgrund des Tiefbisses und der ausgeprägten Elongation der Unterkieferfront wurde im Unterkiefer mit der Ausformung des Zahnbogens in Lingualtechnik begonnen. So konnte einerseits eine Kraftapplikation nahe des Wiederstandszentrums der Zähne erfolgen; andererseits hätte für Brackets in Vestibulärtechnik, zur Vermeidung eines Vorkontaktes auf dem Bracket, mit frontalen oder seitlichen Aufbissen gearbeitet werden müssen."

Abb. 4a–c: Intraoralaufnahmen: Z.n. ca. zweieinhalb Jahren nach Behandlungsbeginn, fortschreitende Ausformung der Zahnbögen, Bisshebung durch frontale Aufbisse, Überstellung der bukkalen Nonokklusion 14/24, noch vorhandene Nonokklusion im Seitenzahnbiet. – **Abb. 5a–d:** Intraoralaufnahme: Z.n. ca. dreieinhalb Jahren nach Behandlungsbeginn und etwa ein halbes Jahr vor Entfernung der Multibracketapparatur im Unterkiefer, im Oberkiefer wurden die frontalen Aufbisse wiederholt erhöht, gut sichtbar ist hier die subgingivale Lage bzw. die Umschließung der Basis der Kunststoffaufbisse auf der Palatinalfläche 11/21 von Gingiva (d), welche zu Behandlungsbeginn durch die traumatogene Okklusion der Unterkieferfrontzähne noch frei lag. – **Abb. 6a+b:** Ausschnitt Fernröntgenseitenbild: Ausgangssituation 2017 (a) und unmittelbar vor der Entfernung der Mulitbracketapparatur (b), gut zu erkennen ist die Aufhebung der distalen Zwangsbisslage des Unterkiefers mit knapp einer Prämolarenbreite im Bereich der Sechs-Jahr-Molaren, sowie eine deutliche Profilveränderung im unteren Gesichtsdrittel mit Reduktion der Submentalfalte durch die Auflösung des tiefen Bisses.

Behandlungsablauf

Vorbehandlung

Aufgrund des Tiefbisses und der ausgeprägten Elongation der Unterkieferfront wurde im Unterkiefer mit der Ausformung des Zahnbogens in Lingualtechnik begonnen. So konnte einerseits eine Kraftapplikation nahe des Wiederstandszentrums der Zähne erfolgen; andererseits hätte für Brackets in Vestibulärtechnik, zur Vermeidung eines Vorkontaktes auf dem Bracket, mit frontalen oder seitlichen Aufbissen gearbeitet werden müssen. Gleichzeitig konnte durch den anfänglichen Verzicht von Aufbissen, insbesondere von frontalen Aufbissen, eine zusätzliche Belastung der parodontal bereits geschädigten Frontzähne vermieden werden. Ebenso wurden die mit dieser Bisshebung verbundenen Nebenwirkungen der Okklusionsstörung umgangen.

Nach einer Vorausformung der Unterkieferfront bei 34 bis 44 für ca. ein dreiviertel Jahr wurde im Oberkiefer eine Multibracketapparatur in Vestibulärtechnik von 16 bis 26 eingegliedert. Ein weiteres halbes Jahr später war bereits eine deutliche Aufrichtung der Frontzähne sowie eine deutliche Reduktion der vestibulären Rezession im Unterkiefer sichtbar (Abb. 2).

Etwa zwei Jahre nach Behandlungsbeginn wurde die festsitzende Apparatur im Unterkiefer auf die Prämolaren und den ersten Molar ausgedehnt. Der Bogen wurde dazu in der Front durch die Lingualbrackets geführt und in den Okklusalflächen der Seitenzähne mit Komposit fixiert (Abb. 3). Um eine weitere Bisshebung zu erreichen und die Überstellung der Bukkalokklusion von 14 und 24 zu unterstützen, wurden drei Monate später frontale Aufbisse an 11 und 21 adhäsiv befestigt. Kurz darauf wurde palatinal von 14 und 16 sowie vestibulär von 36 und 46 Knöpfchen geklebt. Dadurch war das Spannen von Klasse II-Gummizügen möglich und mit einer eingegliederten elastischen Kette 14 bis 16 konnte die Derotation von 14 forciert werden. Die Gummizüge sollten vom Patienten abends und nachts getragen werden. Die Abbildung 4 zeigt die Situation ca. zweieinhalb Jahre nach Behandlungsbeginn. Innerhalb des nächsten Jahres wurden die frontalen Aufbisse wiederholt erhöht, um eine wei-

ANZEIGE
Alle RMO®-Produkte
RMO®
wieder exklusiv bei dentalline.de erhältlich!

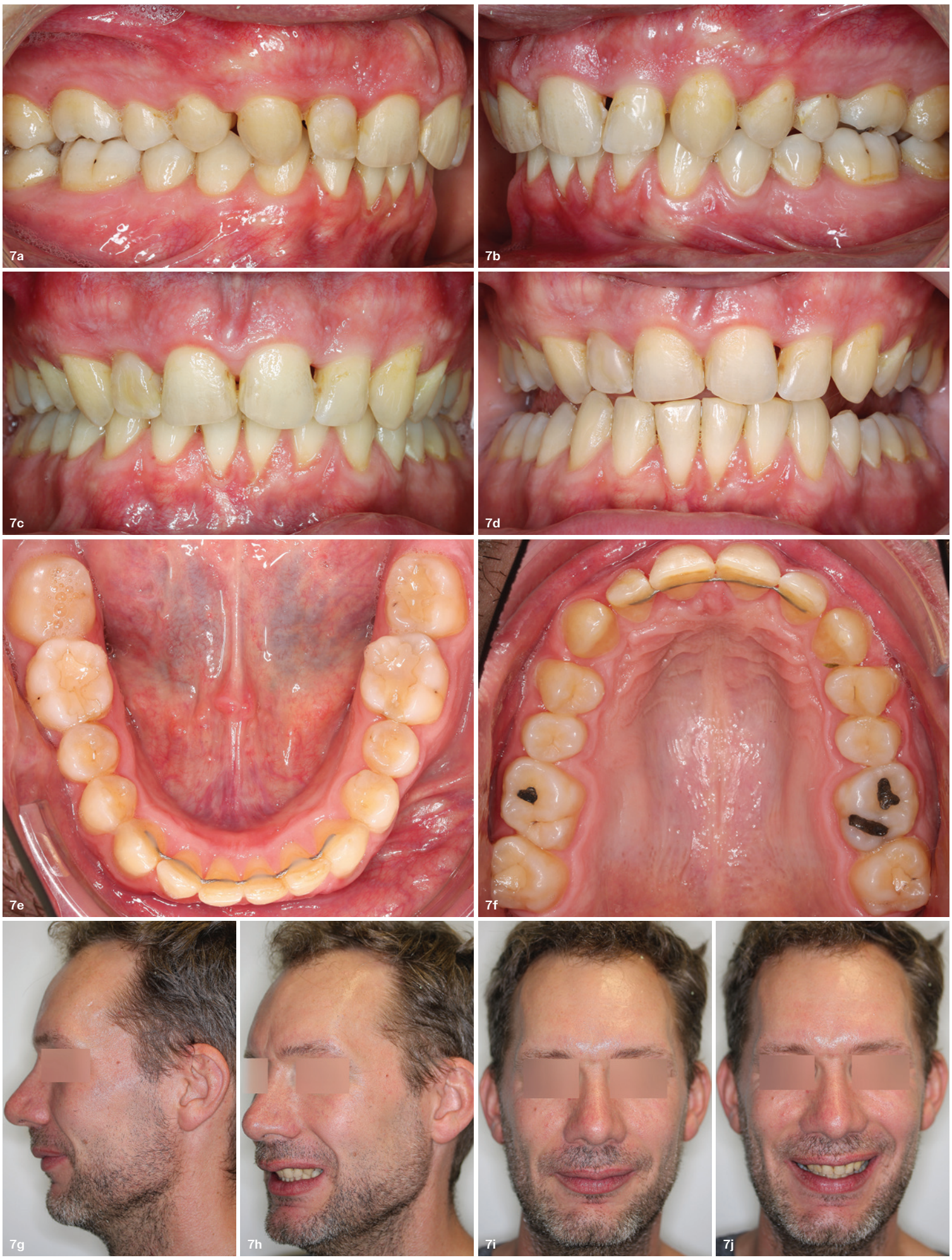
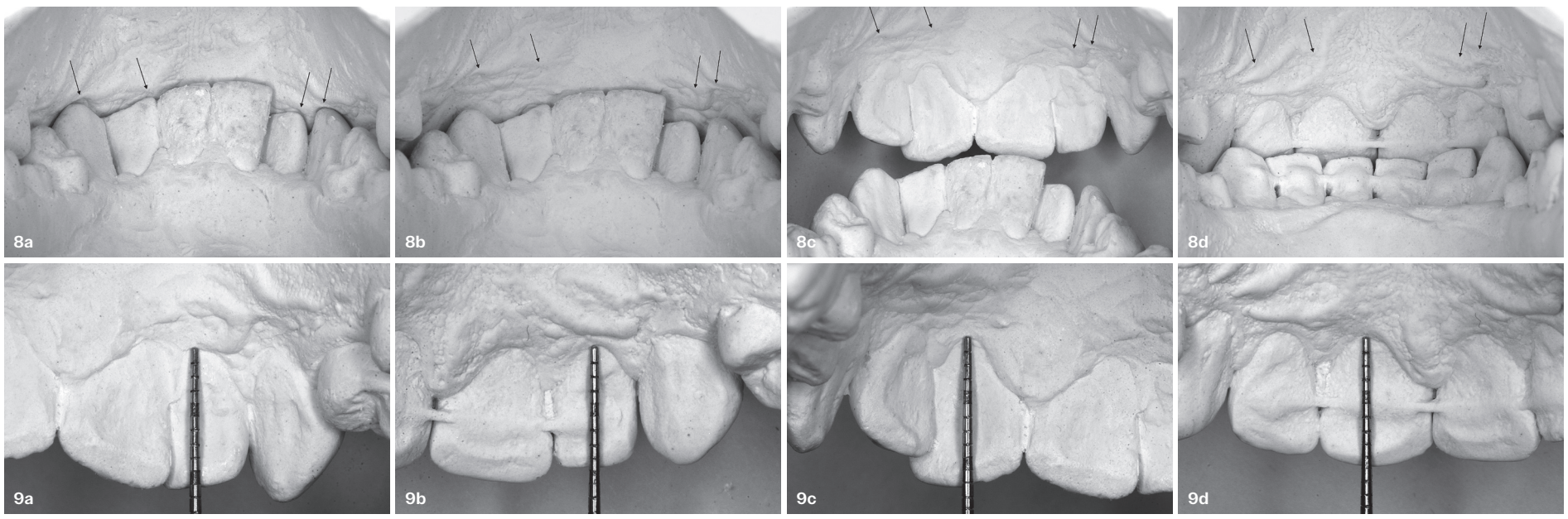


Abb. 7a–j: Abschlussbefund: Intraoralaufnahmen (a–f) und Extraoralaufnahmen (g–j).

„Entfällt aufgrund der individuellen Reaktionslage die Notwendigkeit bzw. der zu erwartende patientenindividuelle Mehrwert einer OP oder nimmt der Patient, wie in diesem Fall, Abstand von der ursprünglich geplanten OP, so fällt die Gesamtbehandlung aus der Leistungspflicht der GKV und der angefallene Eigenanteil der kieferorthopädischen Behandlung wird nicht zurückerstattet, obwohl die GKV die Mehrkosten einer OP und die Kosten des Eigenanteils im Rahmen der Kombinationsbehandlung komplett übernommen hätte.“



tere Bisshebung und Mesialisierung des Unterkiefers zu erreichen. Circa dreieinhalb Jahre nach Behandlungsbeginn war eine weitgehende Ausformung der Zahnbögen, eine deutliche Bisshebung, eine Reduktion der sagittalen Stufe sowie eine Überstellung der bukkalen Nonokklusion erreicht (Abb. 5).

Neubestimmung des Behandlungsziels

Der Patient war mit dem bisher erreichten Ergebnis im Wesentlichen zufrieden und lehnte eine weitere Bisshebung und Ausgleich der skelettalen Distalbisslage durch die ursprünglich geplante Umstellungsosteotomie ab. Aus diesem Grund wurde das Behandlungsziel neu bestimmt. Es sollten nun im weiteren Verlauf ohne OP die Ausformung der Zahnbögen abgeschlossen werden und mithilfe frontaler Aufbisse sowie kombinierter festsitzend-herausnehmbarer Retentionsgeräte eine weitere Bisshebung erzielt und stabilisiert werden. Nach einer weiteren halbjährigen Feineinstellung konnte die Multibracketapparatur im Unterkiefer entfernt und ein Retainer von 33 bis 43 eingegliedert werden. Die Entfernung der Multibracketapparatur im Oberkiefer und der frontalen Aufbisse folgte ein Jahr später. Zur Stabilisierung des Ergebnisses wurde im Oberkiefer eine Platte mit Vorbiss eingesetzt sowie in der Oberkieferfront ein Retainer adhäsiv befestigt (Abb. 7).

Für die Behandlung im Rahmen der kassenzahnärztlichen Versorgung kommt die Neubestimmung des Behandlungszieles einem Behandlungsabbruch gleich. Aufgrund der versicherungstechnischen Grenze, welche mit dem Gesundheitsstrukturgesetz 1993 in Kraft trat, wurde die Erwachsenenkieferorthopädie auf kombinierte kieferchirurgisch-kieferorthopädische Behandlungskonzepte im Rahmen der GKV (gesetzlichen Krankenversicherung) beschränkt. Dadurch sind Kosten für die Erwachsenenbehandlung nur noch in Ausnahmefällen von der GKV zu tragen. Entfällt aufgrund der individuellen Reaktionslage die Notwendigkeit bzw. der zu erwartende patientenindividuelle Mehrwert einer OP oder nimmt der Patient, wie in diesem Fall, Abstand von der ursprünglich geplanten OP, so fällt die Gesamtbehandlung aus der Leistungspflicht der GKV und der angefallene Eigenanteil der kieferorthopädischen Behandlung wird nicht zurückerstattet, obwohl die GKV die Mehrkosten einer OP und die Kosten des Eigenanteils im Rahmen der Kombinationsbehandlung komplett übernommen hätte.

Fazit

Durch die kieferorthopädische Behandlung konnte innerhalb von fünf Jahren eine Ausformung der Zahnbögen mit deutlicher Reduktion der Speekurve und Überstellung der bukkalen Nonokklusion erreicht werden. Durch die erfolgreiche Bisshebung und Vorverlagerung des Unterkiefers mit Etablierung neuer myofunktioneller Muster konnte eine stabile Neutralbisslage realisiert werden. Insbesondere konnte so der zu erwartende progrediente Verlauf einer weiteren Schädigung des Parodonts der Frontzähne verhindert werden und sogar eine Reduktion der Rezessionen an den Ober- und Unterkieferfrontzähnen um mehrere Millimeter erzielt werden. Besonders deutlich wird dies an den Modellfotos (Abb. 8+9), welche die Situation vor und nach der Behandlung mit einer Ansicht von intraoral posterior-anterior zeigen. Mit Pfeilen sind die Einbisse der Unterkieferzähne in die palatinale Schleimhaut markiert – diese liegen teilweise mehrere Millimeter apikal der marginalen Gingiva. Nach Abschluss der Behandlung ist durch eine enorme Bisshebung eine dentale Abstützung der Frontzähne erreicht, und damit nicht nur eine Traumatisierung der Gingiva bzw. des Parodonts beseitigt (siehe auch Abflachung der Papilla inzisiva und veränderte Gaumenfalten), sondern überhaupt erst die Möglichkeit für eine Reduktion der Rezessionen geschaffen worden (vgl. auch Intraoralaufnahmen Abb. 1d+7c–d und FRS Abb. 6). Mit dem erzielten funktionellen und ästhetischen Ergebnis ist der Patient zufrieden und es konnte letztendlich, auch aufgrund der guten Mitarbeit des Patienten, auf eine Umstellungsosteotomie verzichtet werden.

Abb. 8a–d: Aufnahme der Modelle posterior-anterior: Vor der Behandlung in Okklusion (a), halboffen (b), Kopfbiss (c), die gut zu erkennenden Einbisse der Unterkieferfrontzähne in die palatinale Schleimhaut des Oberkiefers sind mit Pfeilen markiert, außerdem gut zu erkennen ist eine starke Abflachung der Papilla incisiva sowie der Gaumenfalten; nach der Behandlung in Okklusion (d), dentale Abstützung der Front erreicht, Restrukturierung und Wiederhervortreten der Gaumenfalten sichtbar, Markierungen zeigen die Position der ehemaligen Einbisse. – **Abb. 9a–d:** Aufnahme der Modelle posterior-anterior: Zahn 12 vor (a) und nach der Behandlung (b); Zahn 21 vor (c) und nach der Behandlung (d).

Dr. Karsten Junghanns
info@fachzahnaerzte-halle.de
www.fachzahnaerzte-halle.de

Dr. Heiko Goldbecher
www.fachzahnaerzte-halle.de

ANZEIGE

Literatur

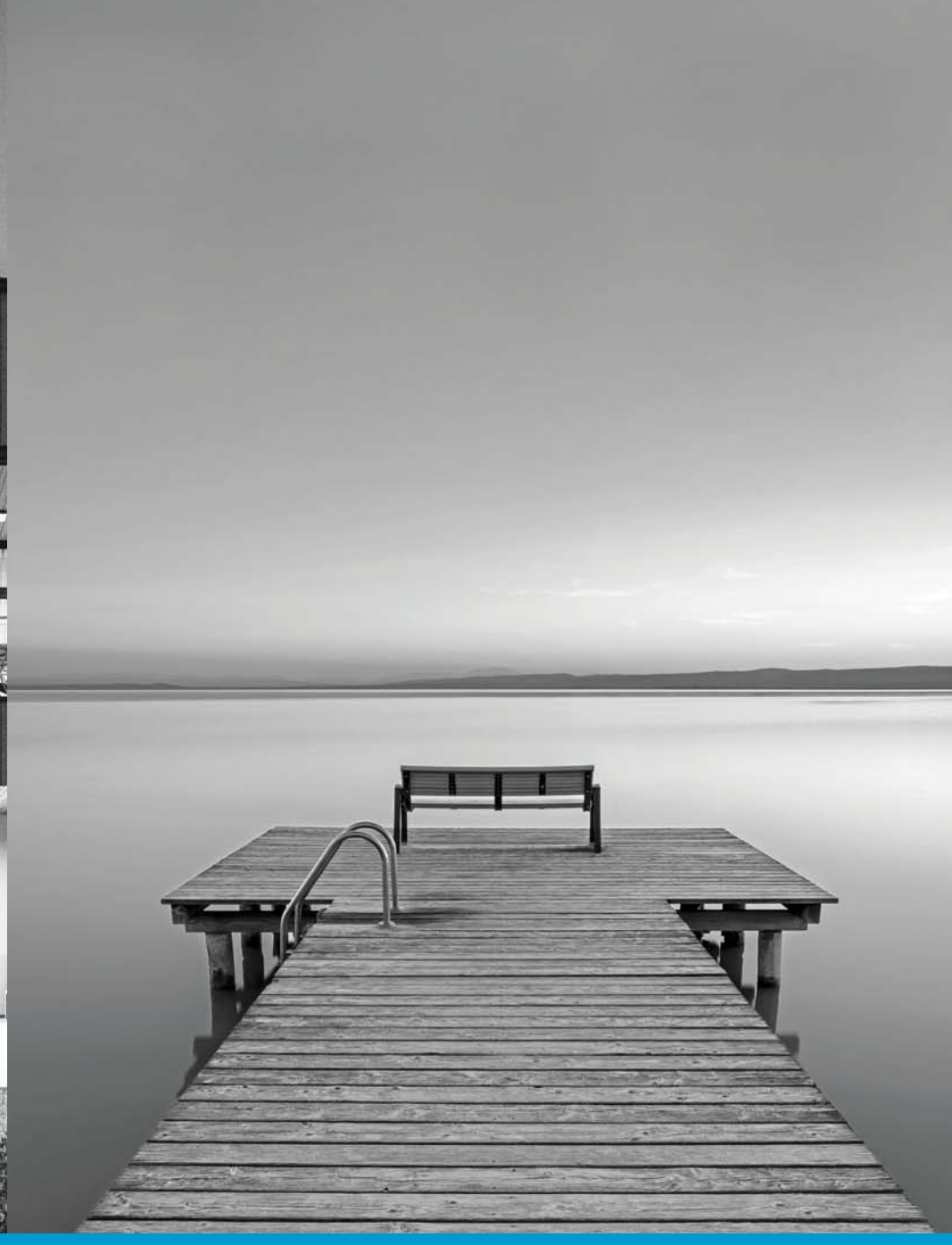
Aligner-Staging bei der Kombination mit einem Beneslider

Abb. 2a–j: 39-jährige Patientin mit einer Angle-Klasse II und einer stark protrudierten Oberkieferfront.

← *Seite 1*

Insertionsregion an.[6] Die geeignete Insertionsstelle hat eine dünne Weichgewebsschicht (ca. 1 mm) und liegt posterior der Gaumenfalten (T-Tone[7]). Als Vorteil müssen hier die gute Knochenqualität ohne Risiko der Zahnverletzung gepaart mit der befestigten Mukosa genannt werden. Beneslider (Gleitmechanik) und Distalizer (Schraubmechanik)[8–10] haben sich als Distalisierungsapparaturen mittlerweile bewährt.[11] Grundsätzlich ist sowohl das zweizeitige Vorgehen (erst Distalisierung mit Beneslider, dann Finishing mit Alignern) als auch das simultane Vorgehen (gleichzeitig Distalisierung der Molaren mit Slider und Einsatz von Alignern) möglich. Bei der simultaten Strategie („1-Phase Protocol") stellt sich die Frage, wie Slider und Aligner-Staging optimal aufeinander abgestimmt und synchronisiert werden können. Dabei hat sich herausgestellt, dass eine sequenzielle Distalisierung nicht mehr vonnöten ist. Vielmehr können die Seitenzähne bei Verwendung eines Benesliders oder Distalizers en masse (also alle gleichzeitig) distalisiert werden, was die Behandlungsdauer und die Anzahl der notwendigen Aligner stark reduziert. Zudem werden keine Klasse II-Gummizüge mehr benötigt.

Abb. 3a–c: CAD/CAM Design des Benesliders (a) mit Aligner-Attachments auf den Shells 16 und 26 (b) und des Insertionsguides (c).



Lakeside Education Days
Neusiedlersee, 19.-21. Juni 2025

Tauchen Sie ein in die Welt der modernen Aligner-Kieferorthopädie und profitieren Sie von praxisrelevantem Wissen in inspirierender Umgebung. Im Rahmen der mehrtägigen Veranstaltung werden zahlreiche Referenten praxisrelevante Themen rund um die Alignertherapie behandeln. **Die Lakeside Education Days bieten eine ideale Fortbildungsmöglichkeit, um Ihre Kenntnisse rund um Alignerbehandlungen weiter zu vertiefen.**

Nehmen Sie teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner Technologie und registrieren Sie sich für die Lakeside Education Days!

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!

angelaligner.com

angel aligner™

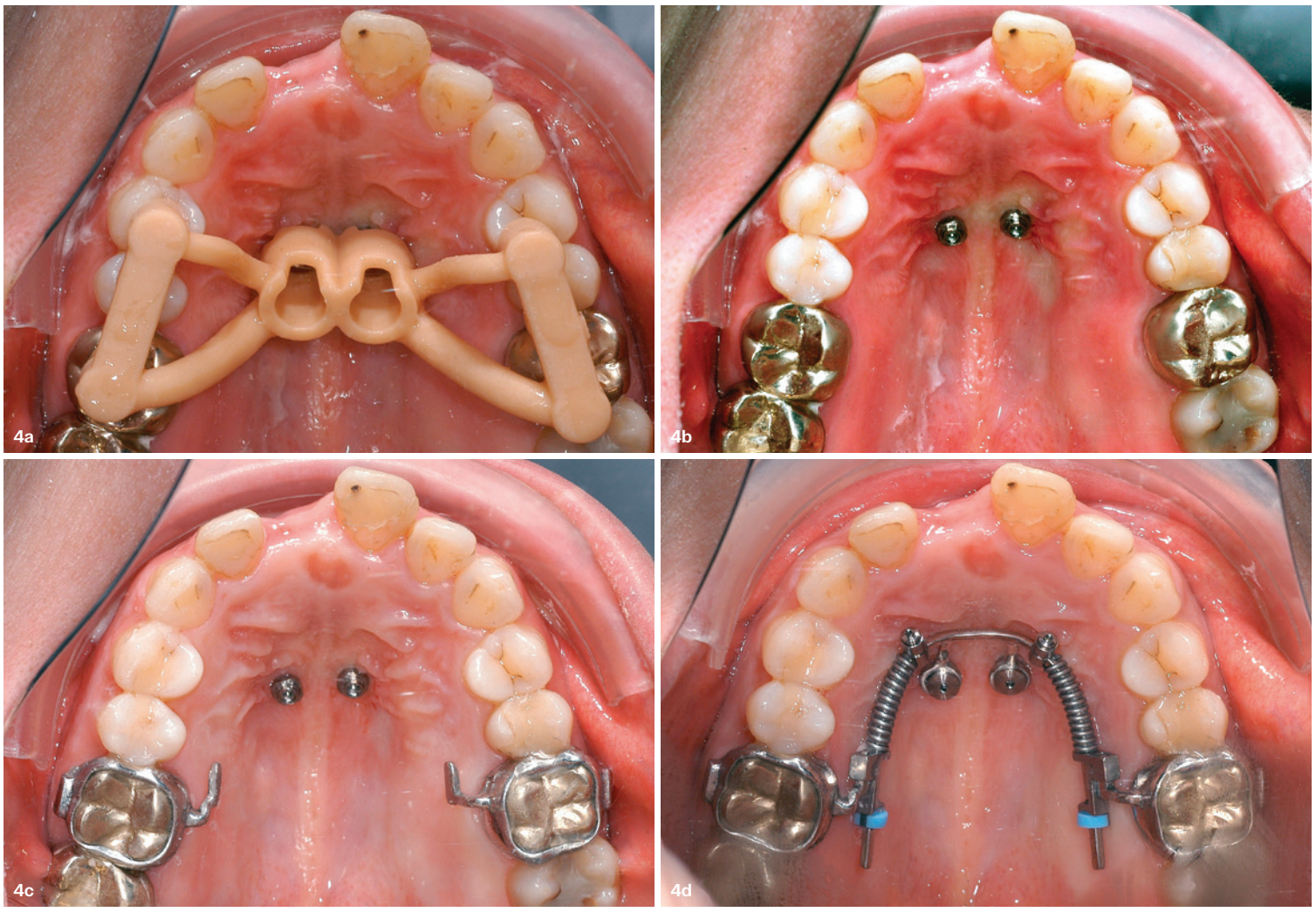


Abb. 4a–d: Einsetzen der Miniimplantate mit einem Insertionsguide, der Bänder (Shells) 16 und 26 und des Benesliders.

„Werden Miniimplantate im Alveolarfortsatz zwischen den Wurzeln inseriert, lassen sich die benachbarten Zähne maximal 1 bis 1,5 mm bewegen, da es dann zum Kontakt von Miniimplantat zur Wurzeloberfläche kommt und die weitere Bewegung somit verhindert wird."

Patientenbeispiel

Der Behandlungsverlauf einer 39-jährigen Patientin mit einer Angle-Klasse II wird dargestellt (Abb. 2). Neben der stark protrudierten Oberkieferfront bestand ebenfalls im Unterkiefer ein Platzmangel. Zudem war Zahn 11 aufgrund einer tiefen Wurzelfraktur nicht erhaltungswürdig. Die Patientin wünschte eine Aligner-Therapie möglichst ohne Extraktion von weiteren Zähnen und entschied sich somit für den Beneslider. Weitere Motivationsgründe für den Slider waren eine möglichst kurze Therapiedauer sowie die als zu sehr sichtbar und somit als unästhetisch eingestuften Klasse II-Gummizüge. Wegen des Platzmangels im Unterkiefer sind Klasse II-Gummizüge zudem aus verankerungstechnischen Überlegungen kontraindiziert, da durch sie die Dentition im Unterkiefer mesialisiert und die Front protrudiert wird.

Bei der Patientin wurde zunächst ein Scan vom Oberkiefer (inklusive des Gaumens) für das Design und die Herstellung des Benesliders und des Insertionsguides angefertigt (Tadman, Abb. 3). Beim nächsten Termin wurden Miniimplantate und der zunächst noch nicht aktive

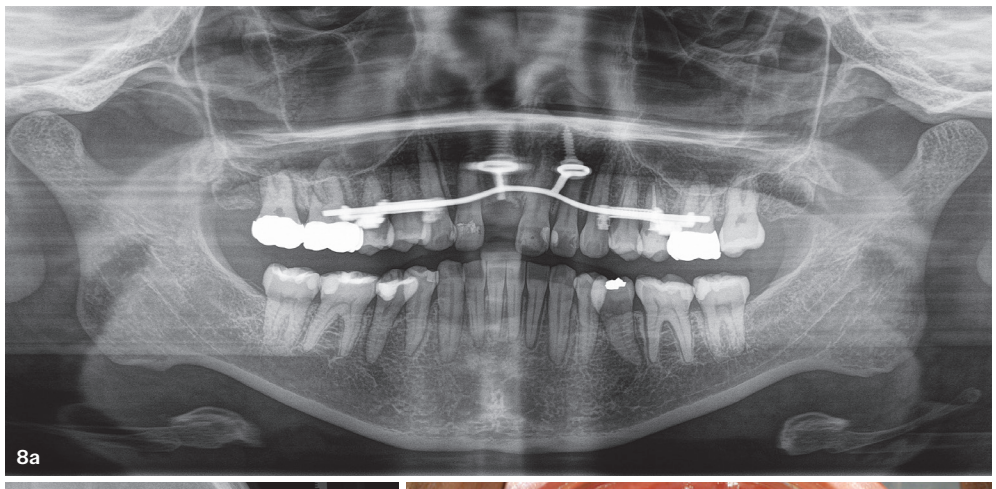
Abb. 5a+b: Aligner-Planung (ClinCheck, Align), vor (a) und nach (b) 36 Alignern. – **Abb. 6a+b:** Einsetzen der Aligner gleichzeitig zum nun aktivierten Beneslider (a). Das Attachment in der Shell passt perfekt in den Aligner (b). – **Abb. 7a+b:** En-masse-Distalisierung nach vier (a) bzw. neun (b) Monaten.

ANZEIGE

„Vielmehr können die Seitenzähne bei Verwendung eines Benesliders oder Distalizers en masse (also alle gleichzeitig) distalisiert werden, was die Behandlungsdauer und die Anzahl der notwendigen Aligner stark reduziert."

Slider eingesetzt (Abb. 4). Weiterhin wurde anschließend ein Scan für die Aligner angefertigt. Die Planung des Aligner-Staging (ClinCheck, Align, Abb. 5) sah wie folgt aus:

1. Es wurden 36 Aligner für Ober- und Unterkiefer geplant.
2. Die gewünschte körperliche Distalisierung der Molaren im Oberkiefer betrug 3,5 mm. Diese wurde auf 35 Aligner verteilt (0,1 mm pro Aligner bei wöchentlichem Wechsel).
3. Die Zähne, die an den Beneslider gekoppelt sind (hier 16 und 26), können nur eine rein körperliche Bewegung parallel zur Rail des Sliders machen (keine Rotationen, kein Torque).
4. Im letzten Aligner wurden die Oberkiefer-6er nach Entfernung des Slider noch etwas derotiert (Abb. 9).
5. Wird ein Beneslider verwendet, kann man alle Zähne gleichzeitig distalisieren (En-masse-Distalisierung). Man kann Minilücken während der Distalisierung integrieren (Abb. 1), damit die Aligner möglichst viel Kontakt mit den Zähnen haben.
6. Das in den 6er-Shells designte bukkale Attachment (Abb. 3b+6b) sollte nicht von den Aligner-Technikern weggerechnet werden.



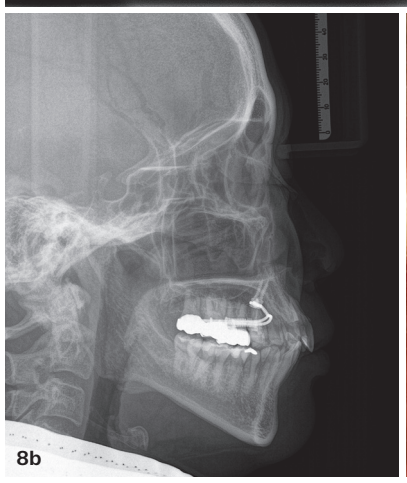


Abb. 8a+b: Röntgenkontrollen während der Distalisierung im Oberkiefer. – **Abb. 9:** Gewünschte Derotation der 6er im Oberkiefer nach Entfernung des Benesliders. Die Shells sind noch in situ, da die Aligner für den Beneslider mit Shells hergestellt wurden.

Die Aligner wurden beim dritten Termin eingesetzt und der Beneslider aktiviert. Bei gewünschter En-masse-Distalisierung ist eine ausreichend hohe Distalisierungskraft notwendig, daher wurden hier 500 g NiTi-Federn verwendet (Abb. 6). Nach vier (Abb. 7a) bzw. neun (Abb. 7b) Monaten erkennt man eine ausgezeichnete En-masse-Distalisierung. Auch

ANZEIGE

ProSplint e3

Der *Turbo* für Ihre
Schienenherstellung.

IDS 2025
Halle 10.1
Stand B050
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

al dente Dentalprodukte GmbH • info@aldente.de • www.aldente.de

Abb. 10a–j: Ergebnis der Behandlung nach insgesamt 14 Monaten.

in den Röntgenkontrollen ist eine körperliche Distalisierung der Oberkiefermolaren zu erkennen (Abb. 8). Sobald eine sagittale Verankerung nicht mehr notwendig war, konnten der Beneslider entfernt und die 6er im Oberkiefer noch etwas derotiert werden (Abb. 9). Am Ende der Behandlung wurde noch ein Aligner-Set zum Refinement eingesetzt, sodass die Behandlung nach insgesamt 14 Monaten mit einem sehr guten Ergebnis beendet werden konnte (Abb. 10). Während der Retentionsphase wurde ein Implantat und eine provisorische Krone Regio 11 inseriert (Abb. 11). Vergleicht man die Situation vor und nach der Behandlung, erkennt man die ausgeprägte Retrusion der vormals stark protrudierten Oberkieferfrontzähne (Abb. 12).

„Um eine körperliche Mesialisierung oder Distalisierung mit einer hohen Verlässlichkeit und Geschwindigkeit zu erreichen, gibt es die Möglichkeit, die Effektivität der Aligner-Therapie durch skelettal verankerte Geräte zu steigern beziehungsweise das Anwendungsspektrum von Alignern zu erweitern."

Abb. 11a–f: Ein Jahr nach Beendigung der KFO-Therapie in der Retentionsphase: Ein Implantat und eine prov. Krone Regio 11 sind inseriert.

14. BENEfit User Meeting 2025. Informationen und Anmeldung unter:

Zusammenfassung und Diskussion

Aligner-Schienen können Zähne recht zuverlässig kippen. Wenn eine körperliche Zahnbewegung gewünscht ist, stoßen Aligner jedoch an ihre Grenzen.[1] Um eine körperliche Mesialisierung oder Distalisierung mit einer hohen Verlässlichkeit und Geschwindigkeit zu erreichen, gibt es die Möglichkeit, die Effektivität der Aligner-Therapie durch skelettal verankerte Geräte zu steigern beziehungsweise das Anwendungsspektrum von Alignern zu erweitern. Dabei ist sowohl die zweiphasige als auch die simultane Anwendung von Alignern und Slidern realisierbar. Bei der einphasigen Anwendung kann eine En-masse-Distalisierung erfolgen, was die Behandlung weitaus effektiver macht und somit von den Patienten wegen der sehr kurzen Therapiedauer sehr geschätzt wird.

Werden dabei Slider und Aligner synchron eingesetzt (einphasiges Vorgehen), wird bei Erwachsenen eine Distalisierungsgeschwindigkeit von 0,1 mm pro Woche avisiert. Bei Kindern und Jugendlichen ist die mögliche Zahnbewegung erfahrungsgemäß schneller, hier kann die Geschwindigkeit der Molarenbewegung 0,15 mm pro Woche betragen (0,6 mm pro Monat).[11,12] Während der Distalisierung können kleine Lücken mit eingeplant werden, damit die Aligner möglichst viel Kontakt zur Kronenoberfläche haben.

Zusammenfassend kann man sagen, dass der größte Vorteil der Aligner- und Slider-Kombination die sehr effektive En-masse-Distalisierung ist. Der oft eintretende unerwünschte Jojo-Effekt bei gewünschter sequenzieller Distalisierung (Lückenöffnung und anschließender Lückenschluss ohne substanziellen Distalisierungserfolg) kann somit vermieden werden. Dies entspricht auch mehr den biologischen Gegebenheiten der parodontalen Strukturen im Sinne des interdentalen Faserapparates („Zähne sind wie Freunde, sie wollen zusammenbleiben“).

Abb. 12a+b: Vergleich der sagittalen Stufen vor und nach der Behandlung.

Prof. Dr. Benedict Wilmes

Prof. Dr. Benedict Wilmes
wilmes@med.uni-duesseldorf.de
www.uniklinik-duesseldorf.de/kieferorthopädie

ANZEIGE

FotoWash

Die intelligente Reinigung für Ihren 3D-Druck

Effizient, geräuscharm und unkompliziert: Die FotoWash Reinigungseinheit sorgt für perfekte Ergebnisse – ohne manuelles Zeitmanagement und ohne störende Ultraschallgeräusche.

+ **Saubere Ergebnisse:** Präzise Nachbearbeitung, optimal für Ihre Bauteile
+ **Automatischer Transfer:** Reibungsloser Ablauf zwischen zwei Waschtanks
+ **Einfache Bedienung:** Bauplattform einhängen und mit Bauteilen reinigen

Live auf der IDS!
Halle 10.2 – Stand O10 P19

Qualified by Dreve:
Mit Dreve-optimierten Produkten ist Ihr gesamter Prozess qualifiziert – vom 3D-Druck über die Reinigung bis zur Nachhärtung.

dentamid.dreve.de
Dreve

„In der Kieferorthopädie wird ein effizientes arbeitsteiliges Vorgehen einfacher“

Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des VDDI, im Gespräch mit Dr. Christian Ehrensberger.

Abb. 1: Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des VDDI. *(© Dentaurum/Andrea Fabry)* – **Abb. 2:** Einen vollumfänglichen Überblick über die Kieferorthopädie und alle anderen zahnärztlichen Disziplinen gewinnt der Besucher der 41. IDS 2025 vom 25. bis zum 29. März in Köln. *(© Koelnmesse/IDS Cologne/Harald Fleissner)* – **Abb. 3:** Moderne Röntgentechnologien ermöglichen eine exakte Beurteilung der Zahn- und Kieferstruktur – ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum Therapieerfolg. – **Abb. 4:** Klassische kieferorthopädische Therapien haben sich bewährt und bleiben auch in Zukunft erfolgsträchtig. – **Abb. 5:** Intraorale Scans erfassen die Zahnsituation berührungslos und detailgenau, wodurch die Behandlung schneller und komfortabler wird. *(Abb. 3–5: © Koelnmesse/IDS Cologne/Thomas Klerx)*

Die Kieferorthopädie kennt viele Konstanten: Apparaturen, Brackets, Retainer – und der Weg zu ihnen wird immer stärker digital gestützt. Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), blickt voraus auf bewährte und innovative Verfahren und Produkte, mit denen die 41. Internationale Dental-Schau 2025 vom 25. bis 29. März in Köln kieferorthopädische Therapien erfolgssicherer und effektiver macht.

Die digitalen Technologien treiben vieles in der Zahnheilkunde voran. Wie stellt sich vor diesem Hintergrund das Gebiet der Kieferorthopädie dar?
Die Kieferorthopädie befindet sich weiter im Aufwind. Denn der Bedarf ist da, bei Kindern ohnehin, doch auch Erwachsene kommen verstärkt in die Praxen, um von kieferorthopädischen Therapien zu profitieren. Die Grundausrichtung des Fachgebiets hat sich seit Jahrzehnten bewährt, und doch ändert sich viel. Vor allem die Fortentwicklung der digitalen Technologien hat einen spürbaren Einfluss auf die Arbeitsweisen von Praxis und Labor.

In welchen Situationen wird das besonders deutlich?
Der Behandler muss sich von Fall zu Fall entscheiden, wie er den Patientenfall anpacken möchte: klassische analoge Arbeitsweise, volldigital oder gemischt. Das lässt sich gut am Beispiel von Retainern verdeutlichen: Bei der volldigitalen Variante beginnt der Kieferorthopäde mit einem Intraoralscan, spezifiziert beispielsweise „Retainer, OK, von 3 nach 3“ und schickt den entsprechenden STL-Datensatz einem Zentralfertiger oder einem industriellen Dienstleister. Alternativ zum Intraoralscan kann ein Gipsmodell mit einem eigenen Laborscanner oder durch den externen Dienstleister digitalisiert werden. Zwei Tage nach Vorlage der elektronischen Daten erhält die Praxis einen virtuellen Entwurf für den Retainer. Der Kieferorthopäde gibt ihn zur Fertigung frei, gegebenenfalls mit Änderungen. Innerhalb von circa neun Tagen fertigt der Dienstleister den Retainer und sendet ihn an die Praxis.

Wonach soll der Kieferorthopäde entscheiden, welchen Anteil analoge und digitale Teil-Workflows am Gesamt-Workflow haben?
Das wird sich nach der klinischen Ausgangssituation im Einzelfall richten, aber auch nach den persönlichen Präferenzen des Behandlers. Der eine setzt eher auf eine „Blackbox“ mit einem definierten Input- und einem ebenso definierten Output-Kanal; dazwischen liegt ein klar definierter, zuverlässig funktionierender Workflow.
Der andere möchte lieber flexibel bleiben und auch Zwischenschritte kontrollieren. Dabei möchte er sich viele Optionen zum „Ein- und Ausschleusen“ von Daten offenhalten. Auch ein intermediärer Switch von der digitalen auf die manuelle Arbeitsweise ist möglich, indem zum Beispiel das beteiligte zahntechnische Labor ein Sockel- oder Zahnkranzmodell anfertigt oder bei einem industriellen Dienstleister im 3D-Druck herstellen lässt.

Demnach stellt sich für die Praxis stets die Frage: Was genau soll ich selbst übernehmen, was auslagern?
Genau, und das verbindet sich auch mit der Grundhaltung: Wie stark digitalaffin ist der Kieferorthopäde, beziehungsweise wie tief möchte er sich in verschiedene Techniken einarbeiten? Dazu noch ein Beispiel: Die digitale Vorbereitung für das indirekte Kleben von Brackets lässt sich mit einer geeigneten KFO-Software vornehmen; dann platziert der Kieferorthopäde die Brackets virtuell in der eigenen Praxis. Alternativ dazu sourct er diesen Schritt an einen externen Dienstleister aus und kontrolliert das Ergebnis vor der Herstellung der Klebetrays.

„Die Kieferorthopädie befindet sich weiter im Aufwind.“

ANZEIGE

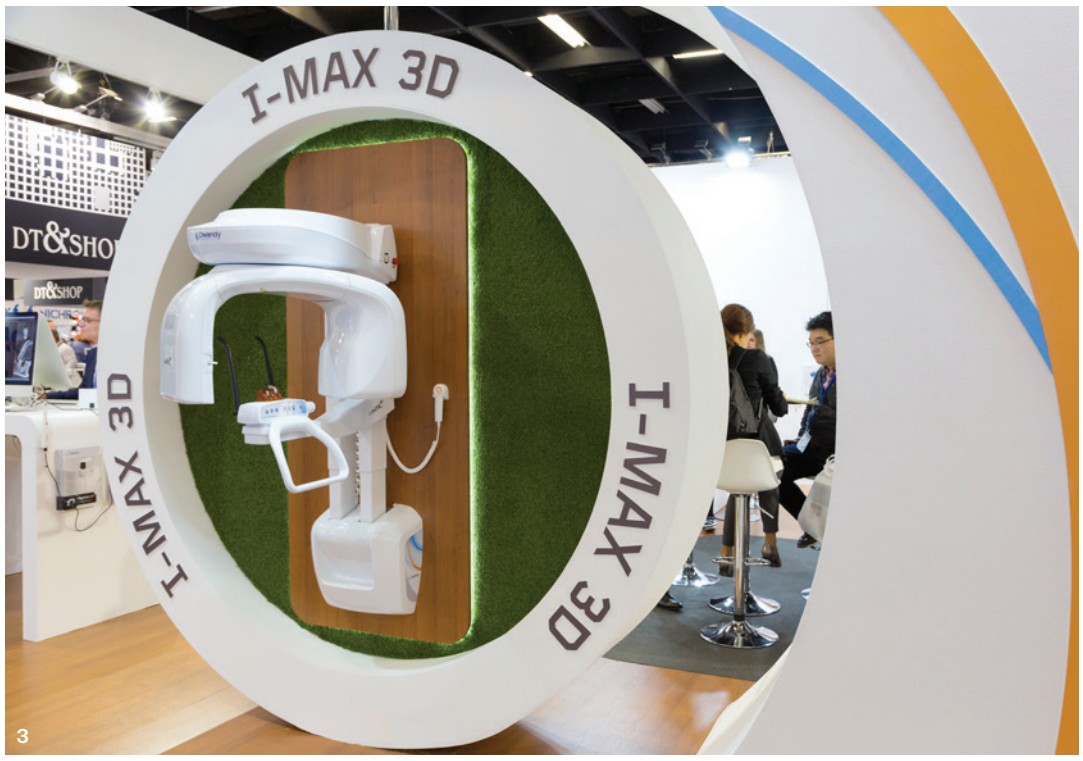
AnyGuard.dental

Die datenschutzkonforme ChatGPT-Lösung für Ihre Praxis.

Mehr Zeit für Patienten, weniger Bürokratie – effizient, sicher, DSGVO-konform.

- Vorgefertigte Prompts für den sofortigen Einstieg
- Berichte, Dokumentationen und Beihilfeschreiben in Sekunden

Jetzt entdecken: https://anyguard.dental



3

Bei der digitalen Planung von festsitzenden Apparaturen kommt der Zahntechniker mit ins Boot. Ein Beispiel dafür stellen Apparaturen für die Gaumennahterweiterung dar, kurz: GNE. Zum Umfang der hier gegebenenfalls nötigen Arbeiten zählen unter anderem der 3D-Druck von Kunststoffen und Metallen sowie das Schweißen und Löten einer GNE-Schraube an ein gedrucktes GNE-Gerüst.

Eine kieferorthopädische Praxis kann mit digitaler Unterstützung grundsätzlich sehr viele Schritte eines digitalen Workflows in Eigenregie übernehmen. Oftmals wird sich dennoch als effizientere Variante ein arbeitsteiliges Vorgehen unter Beteiligung des zahntechnischen Labors und gegebenenfalls eines Zentralfertigers und/oder eines industriellen Netzwerkservices anbieten. Dank Cloud-Computing wird dies zur 41. IDS 2025 deutlich einfacher,

„Für eine komplett digitale Finalisierung von herausnehmbaren Apparaturen gibt es für das Anfertigen der Basis und der Drähte elektronische Hilfen. Die einzelnen Teile müssen allerdings am Ende nach wie vor per Hand zusammengefügt werden."

Für eine komplett digitale Finalisierung von herausnehmbaren Apparaturen gibt es für das Anfertigen der Basis und der Drähte elektronische Hilfen. Die einzelnen Teile müssen allerdings am Ende nach wie vor per Hand zusammengefügt werden.

Es fällt auf, dass tendenziell für einen einzigen Fall mehrere Partner zusammengebracht werden müssen – wird das nicht zu komplex?

Dr. Christian Ehrensberger

denn hier kann sich jeder Partner genau an der Stelle einklinken, wo er seine Stärken ausspielen und entsprechend seinen Part am Gesamterfolg übernehmen kann. Darum lohnt es sich diesmal besonders, in den Messehallen neben den bewährten Therapieverfahren die innovativen Werkzeuge zu ihrer Umsetzung genau in Augenschein zu nehmen und ihre Eignung für die eigene Praxis, für das eigene Labor und für das zahnärztlich-zahntechnische Team zu eruieren.

4

5

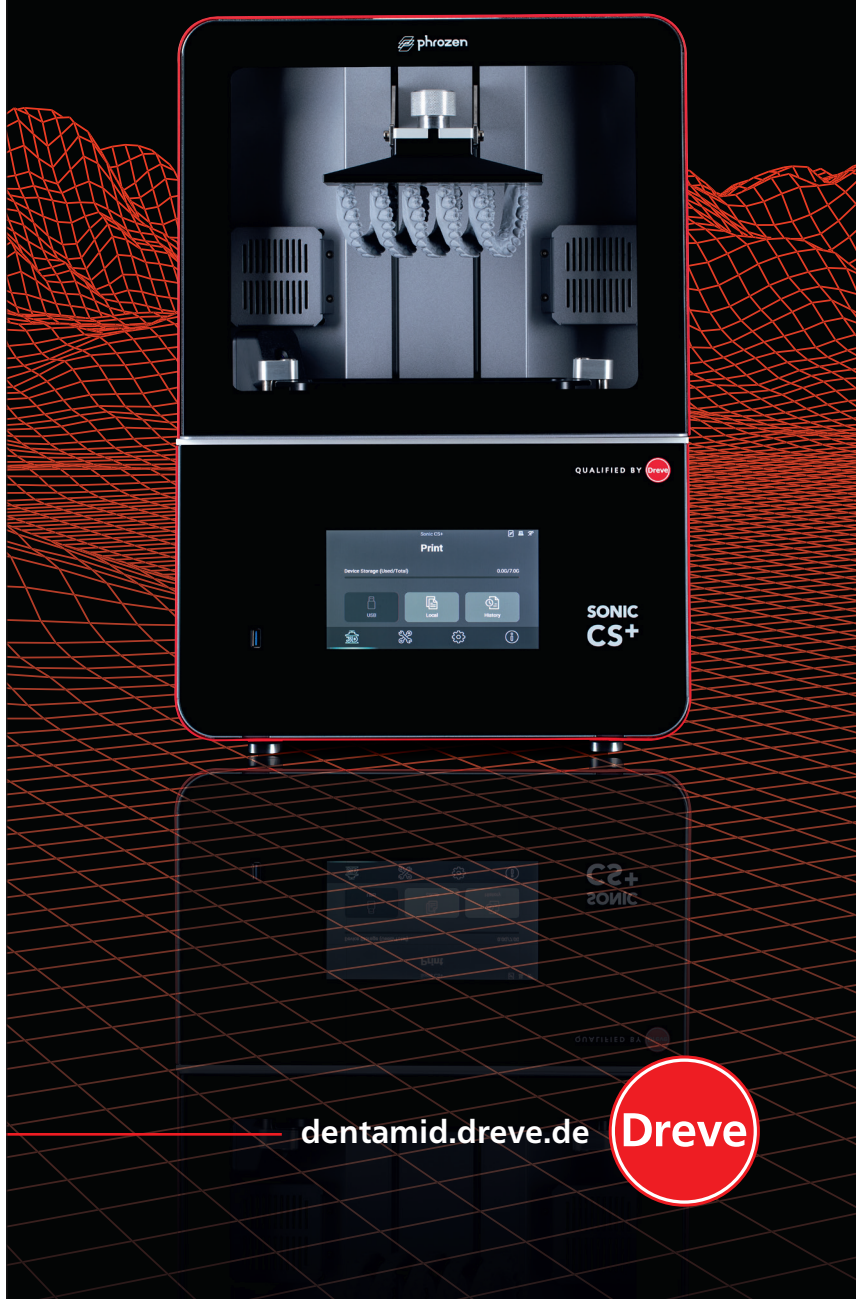
ANZEIGE

You print it

Für alle, die einfach drucken wollen

Die Lösung für alle, die „einfach nur drucken" wollen: Der digitale Workflow von Dreve bietet den regulatorisch abgesicherten Prozess von der Aufbereitung der Daten bis zur fertigen Applikation an.

Live auf der IDS!
Halle 10.2 – Stand O10 P19



dentamid.dreve.de
Dreve

Angélique Rinke

Die Praxis in guten Händen: Tipps für den Praxisverkauf

Ein Beitrag von Rechtsanwältin Angélique Rinke.

„Wer seine Praxis rechtzeitig und vorausschauend für den Verkauf vorbereitet, verspricht sich nicht nur einen attraktiven Kaufpreis, sondern stellt außerdem sicher, dass das eigene Lebenswerk in gute Hände übergeht."

Werte sichtbar machen: So gelingt die realistische Einschätzung Ihrer Praxis

Eine eigene Praxis aufzubauen und über mehrere Jahre hinweg zu führen, verlangt hohes Engagement und fachliche Kompetenz. Umso bedeutsamer ist dann der Moment, in dem eine Weitergabe ansteht. Wer seine Praxis rechtzeitig und vorausschauend für den Verkauf vorbereitet, verspricht sich nicht nur einen attraktiven Kaufpreis, sondern stellt außerdem sicher, dass das eigene Lebenswerk in gute Hände übergeht. Dieser Beitrag zeigt, welche Schritte bei einem Verkauf zu beachten sind und warum eine frühzeitige professionelle Beratung unverzichtbar ist.

Strukturelle Weichenstellungen: Welche Rechtsform und Zulassungsregeln Sie beim Verkauf beachten sollten

Am Anfang steht ein prüfender Blick auf die Rechtsform. In Einzelpraxen sind Ablauf und Anpassungen unkomplizierter als in Berufsausübungsgemeinschaften (BAG), bei denen die Gesellschaftsverträge vor einem Verkauf oft aktualisiert werden müssen. Im Rahmen der Kassenzulassung spielt zudem die Kassen(zahn-)ärztliche Vereinigung (KZV) eine entscheidende Rolle, um bei einer Zulassungsnachfolge Probleme zu vermeiden und die Patientenversorgung zu sichern.

Angélique Rinke

Eine fundierte Praxisbewertung verschafft Klarheit über den möglichen Kaufpreis und stärkt die eigene Verhandlungsposition. Ausrüstung, Lage und Personalstruktur zählen zwar zu den zentralen Einflussfaktoren, doch auch der immaterielle Wert – etwa ein treuer Patientenstamm oder eine etablierte Marke – kann bei den Preisverhandlungen ausschlaggebend sein. Verfahren wie das modifizierte Ertragswertverfahren (Praxiswert = [(zukünftige Überschüsse der Periode – kalkulatorischer Arztlohn – Steuern) x Abzinsungsfaktor] + Verkehrswert) sind im zahnmedizinischen Bereich weitverbreitet.

Der richtige Match: Wie Sie künftige Nachfolgerinnen und Nachfolger gezielt identifizieren

Die Überlegung, wer die Praxis übernehmen soll, geht über die reine Finanzfrage hinaus. Ob Verkauf an eine Einzelperson, einen Investor oder die Einbringung in ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) – jedes Modell bietet spezifische Vor- und Nachteile. Das entscheidende Kriterium ist, welche Lösung am besten zu Ihrer Praxisstruktur passt. Je deutlicher Sie Ihre Zielgruppe definieren, desto zielgerichteter können Sie potenzielle Interessenten ansprechen.

Vorausschauend handeln: Typische Schwachstellen frühzeitig erkennen und beheben

Gehört Ihre Praxisimmobilie zum Betriebsvermögen, kann sich beim Verkauf eine erhebliche Steuerlast ergeben. Mit Blick auf eine rentable Veräußerung kann es sinnvoll sein, die Immobilie rechtzeitig – gegebenenfalls in eine eigene Immobiliengesellschaft – auszugliedern. Steuerliche und rechtliche Berater helfen, zeitliche Fristen und steueroptimale Modelle zu prüfen, um unnötige Kosten zu vermeiden.
Bei einem Praxisverkauf findet außerdem regelmäßig ein Betriebsübergang nach §613a BGB statt. Das bedeutet, dass die bestehenden Arbeitsverträge automatisch weitergelten. Veraltete oder lückenhafte Arbeitsverträge können jedoch zu Konflikten führen und den Wert der Praxis mindern. Prüfen Sie daher Ihre Personalunterlagen regelmäßig und lassen Sie sie bei Bedarf aktualisieren, um potenziellen Käuferinnen und Käufern eine solide Personalstruktur zu präsentieren.
Ist Ihre Praxis in gemieteten Räumen untergebracht, sollte der Mietvertrag dahingehend geprüft werden, ob eine Übertragung an den Nachfolger oder die Nachfolgerin problemlos möglich ist. Unklare Laufzeiten, fehlende Nachfolgeklauseln oder umfassende Rückbauverpflichtungen können den Verkaufsprozess empfindlich stören. Auch hier ist es ratsam, vorab alle Eventualitäten vertraglich sicherzustellen.

Direktverkauf, MVZ oder stufenweise Anteilsabgabe: Drei Wege zum maßgeschneiderten Praxisverkauf

Während der Direktverkauf eine klare und oft schnelle Lösung darstellen kann, ist die Einbringung in ein MVZ an höhere regulatorische Anforderungen geknüpft. Wer noch einige Jahre praktisch tätig bleiben möchte, findet im stufenweisen Verkauf eine gute Option, da so der Nachfolger nach und nach mehr Verantwortung übernimmt.

Das Fundament des Erfolgs: Worauf es bei der Vertragsgestaltung wirklich ankommt

Für jeden Verkauf – ganz gleich, um welches Modell es sich handelt – ist ein belastbarer Kaufvertrag unverzichtbar. Darin sollten mindestens Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten, Haftungsfragen für vorherige Verbindlichkeiten, Regelungen zu Inventar, Patientenakten und Personal sowie Wettbewerbs- und Verschwiegenheitsklauseln festgehalten werden. In der medizinischen Branche kommen noch datenschutzrechtliche Vorgaben hinzu, ebenso wie die korrekte Übernahme von Kassenzulassungen. Eine anwaltliche Prüfung und steuerliche Begleitung minimieren Haftungsrisiken und stellen sicher, dass alle relevanten Aspekte berücksichtigt werden.

Sichere Übergabe statt Blindflug: Warum planvolles Vorgehen und Expertenrat unverzichtbar sind

Der Verkauf einer Praxis ist für viele Eigentümerinnen und Eigentümer ein einmaliger Vorgang. Fehler oder Versäumnisse lassen sich später kaum mehr korrigieren. Profitieren Sie daher von spezialisierten Rechts- und Steuerexperten, die nicht nur Vertragsdetails, sondern auch praktische Fragen etwa zum Mietvertrag oder zur Praxisimmobilie im Blick haben. Eine rechtzeitige Planung und sorgfältige Vorbereitung sind entscheidend, um Ihr Lebenswerk in die Hände eines passenden Nachfolgers zu legen und zugleich Ihre eigenen Interessen zu wahren.

Angélique Rinke
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

permadental®
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 71330

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des neuen Kataloges als Printversion oder E-Paper:
permadental.de/produktkatalog
02822-71330-22
kundenservice@permadental.de

INSPIRATION
UND INFORMATION

Der neue Zahnersatzkatalog für Behandler und Praxismitarbeiter

Abrechnung zum Schluss:

Rechte und Pflichten bei der Rückzahlung von Coronahilfen

Schultze & Braun

© bluedesign – stock.adobe.com

← Seite 1

zuständigen Bewilligungsstellen die sogenannten Schlussbescheide versandt, und gerade für Unternehmen, die Coronahilfen zurückzahlen müssen, ist es wichtig, zu wissen, welche Rechte und Pflichten sie haben und welche Punkte sie beachten sollten.
Aus der Schlussabrechnung kann sich eine Rückzahlung etwa dann ergeben, wenn der coronabedingte Umsatzausfall geringer war, als bei der Beantragung der Hilfe angenommen wurde. Bei Rückfragen der Bewilligungsstellen im Rahmen der Schlussabrechnung ging und geht es für die Unternehmen zudem verstärkt darum, nachzuweisen, dass der angegebene Umsatzrückgang coronabedingt war.

Hopp oder top bei der Schlussabrechnung

Wenn die Bewilligungsstelle die Begründung und die Belege des Unternehmens dafür, dass der Umsatzrückgang coronabedingt war, nicht anerkennt, kommt es zum Fallbeileffekt: Jede Berechnung in der Schlussabrechnung ist dann hinfällig. Die Folge ist, dass das Unternehmen die erhaltenen Überbrückungshilfen in voller Höhe zurückzahlen muss. Eine Abstufung – etwa in Form einer Teil-Rückzahlung – kommt in solchen Fällen nicht infrage: Es gibt nur hopp oder top! Aber auch Unternehmen, die die Frist für die Abgabe der Schlussabrechnung gerissen haben oder überhaupt keine Schlussabrechnung abgegeben haben, müssen die Überbrückungshilfen auf jeden Fall in voller Höhe zurückzuzahlen.
Unternehmen, die einen Schlussbescheid mit einer Rückzahlung erhalten haben, müssen diese innerhalb von sechs Monaten ab dem Datum des Schlussbescheids leisten. Es ist aber möglich, dass Stundungs- und Ratenzahlungsvereinbarungen für bis zu 24 Monate, im Einzelfall bis zu 36 Monate getroffen werden.

Widerspruch und Klage

Grundsätzlich ist es zudem für jedes Unternehmen möglich, gegen einen Schlussbescheid mit einer Rückzahlung Widerspruch einzulegen und in der Folge zu klagen. Da die Frist für die Einreichung der Schlussabrechnung Ende September 2024 ausgelaufen ist, sind die Bescheide zu den Schlussabrechnungen (Stand Januar 2025) noch nicht flächendeckend ergangen. Das bedeutet wiederum, dass noch keine Erfahrungswerte vorhanden sind, um die Frage nach den Erfolgsaussichten von Klagen gegen Schlussbescheide mit Rückzahlungen zu beantworten.
Gerade Unternehmen, deren finanzielle Situation auch ohne einen Schlussbescheid mit einer Rückzahlung für erhaltene Coronahilfen bereits angespannt ist, sollten jedoch auf jeden Fall prüfen, ob das eingelegte Rechtsmittel gegen den Schlussbescheid eine aufschiebende Wirkung hat. Eine solche Wirkung haben etwa ein Widerspruch oder eine Anfechtungsklage. Die Rückzahlungsforderung kann dann bis zur gerichtlichen Entscheidung über den Schlussbescheid von den Bewilligungsstellen nicht vollstreckt werden. Zudem führt die aufschiebende Wirkung dazu, dass der zurückzuzahlende Betrag bei der Prüfung der Frage „Ist mein Unternehmen noch zahlungsfähig?“ zunächst nicht einbezogen werden muss.

Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Gleichwohl gilt in einem solchen Fall die Devise: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Oder anders formuliert: Die Rückzahlungsforderung muss zwar zunächst nicht beglichen werden, jedoch ist sie auch mit einem Widerspruch oder einer Anfechtungsklage nicht automatisch vom Tisch. Das bedeutet, dass Unternehmen, die einen Schlussbescheid mit einer Rückzahlung erhalten haben, bei ihren finanziellen Planungen auf jeden Fall den kompletten Betrag berücksichtigen sollten. Wenn absehbar ist, dass ihnen – etwa, wenn die gerichtliche Entscheidung die Rückzahlungspflicht bestätigt – die liquiden Mittel fehlen, um die Rückzahlung vorzunehmen, müssen sie mit der rückfordernden Stelle eine Lösung finden. Gelingt ihnen das nicht, kann es sein, dass ein Unternehmen durch die Verpflichtung zur Rückzahlung von Überbrückungshilfen zahlungsunfähig wird und/oder eine Überschuldungssituation eintritt.

Die Insolvenzantragspflicht im Blick behalten

Die Geschäftsleitung muss in einem solchen Fall innerhalb der gesetzlichen Fristen einen Insolvenzantrag stellen, um sich vor Haftungsrisiken zu schützen. Denn seit dem Jahreswechsel 2023/2024 gilt die Insolvenzantragspflicht wieder in vollem Umfang. Vereinfacht dargestellt gilt: Kann ein Unternehmen seine fälligen Verbindlichkeiten nicht mehr begleichen, liegt die Zahlungsunfähigkeit und damit eine Insolvenzantragspflicht vor.

> „Aus der Schlussabrechnung kann sich eine Rückzahlung etwa dann ergeben, wenn der coronabedingte Umsatzausfall geringer war, als bei der Beantragung der Hilfe angenommen wurde.“

Jeden Fall individuell betrachten

Es zeigt sich, dass im Zusammenhang mit einem Schlussbescheid für Coronahilfen jeder Fall individuell betrachtet werden sollte – gerade, da dabei viele Faktoren eine Rolle spielen. Um im Fall der Fälle auf der sicheren Seite zu sein, ist es ratsam, auf fachliche Expertise zurückzugreifen, wenn Schlussbescheide mit einer Rückzahlung und ihre möglichen Auswirkungen – Stichwort Insolvenzantragspflicht – geprüft werden müssen.

Dr. Elske Fehl-Weileder
Schultze & Braun
www.schultze-braun.de

Stefan Schwindl
MTG Wirtschaftskanzlei
https://mtg-group.de/

fas
Aligner System

ORTHODONTICS
THE WAY
IT SHOULD BE

BESUCHT
FORESTADENT

IDS 2025

HALLE 10.2
STAND O 060

Dr. Michael Visse

Verbindungen schaffen, um Innovationen zu ermöglichen

Neue Schnittstelle zwischen iie-systems und DentalMonitoring

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

Wahre Innovation entsteht durch die Kombination verschiedener Elemente mit dem Ziel, Lösungen zu entwickeln, die weit über die Einzelteile hinausgehen.
Genau das gelingt durch die aktuelle Zusammenarbeit von iie-systems und DentalMonitoring. Die Partnerschaft der beiden führenden Pioniere im Bereich digitaler Patientenservice und technologiegestützter Praxisentlastung bringt das Beste aus beiden Welten zusammen. Die Kooperation setzt neue Maßstäbe für Effizienz, Komfort und digitale Integration in der modernen Praxis.
Digitaler Patientenservice erleichtert nicht nur erheblich den Arbeitsalltag der Praxis, sondern bedeutet auch eine immense Erfolgssteigerung. Diese Erfahrung machen Anwender von iie-systems bereits seit Langem. Und so überrascht es nicht, dass viele gleichzeitig auch auf DentalMonitoring setzen, um ihre Patientenbetreuung zu optimieren.
In konsequenter Weiterentwicklung dieser Synergien haben die Entwickler beider Unternehmen eine leistungsstarke Schnittstelle geschaffen, die die Anwendungen nahtlos miteinander verbindet. Mit dieser Integration profitieren Praxen von noch effizienteren Abläufen und einer verbesserten Patientenbetreuung – eine echte Innovation, die den Weg zu einer modernen und zukunftsorientierten Kieferorthopädie ebnet (Abb. 1).

Schnittstelle bietet zahlreiche Vorteile für die Praxis

Praxen, die auf die innovative Schnittstelle setzen, profitieren sofort und quasi automatisch von den immensen Vorzügen, die diese neue Technologie bietet.

Effiziente Arbeitsabläufe
Automatisierte Synchronisation:
Patienten- und Behandlungsdaten werden nahtlos zwischen beiden Systemen ausgetauscht. So werden manuelle Eingaben reduziert und Fehler vermieden.
Zeitersparnis:
Die automatisierten Prozesse entlasten das Praxispersonal, beispielsweise bei der Benachrichtigung an Patienten, einen Termin in der Praxis zu vereinbaren. Termine können direkt aus der Mail heraus gebucht werden.
Übernahme relevanter Daten:
Durch die Integration der ivoris Karteikarte mit iie-systems können relevante Daten direkt in die Patientenakte von ivoris übernommen werden (Abb. 3).

Optimierte Patientenüberwachung
Kontinuierliche Kontrolle:
Mit DentalMonitoring wird es möglich, Patienten auch ohne Besuch in der Praxis zu betreuen.
Frühzeitige Erkennung von Problemen:
Durch automatisierte Benachrichtigungen und Analysen lassen sich eventuelle Abweichungen frühzeitig erkennen und behandeln.
Effiziente Kommunikation:
Informationen können direkt zwischen Systemen und Patienten ausgetauscht werden, so zum Beispiel über automatisierte Nachrichten oder Berichte.

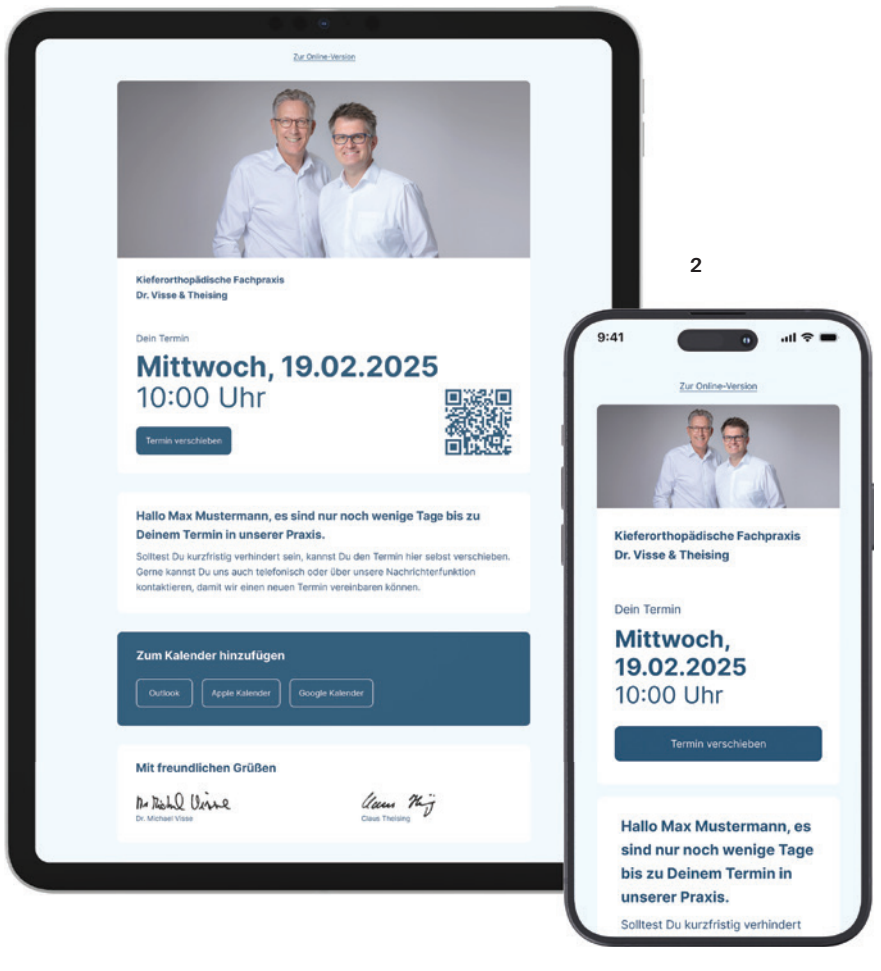
Erhöhung der Wirtschaftlichkeit
Optimierung von Ressourcen:
Reduzierte Vor-Ort-Termine und effiziente Prozesse bedeuten eine Steigerung der Produktivität. Über notwendige Kontrolltermine in der Praxis werden Patienten automatisch benachrichtigt. Alles ist mit nur einem Klick zu erledigen.
Bessere Patientenbindung:
Ein derart perfekter Service sorgt für begeisterte Patienten, die die Praxis weiterempfehlen.

Vorzüge für Patienten

Durch die Schnittstelle kommen auch Patienten in den Genuss zahlreicher Vorteile. Die Praxis wird als extrem fortschrittlich wahrgenommen, was nicht zuletzt eine Steigerung der Reputation bedeutet.

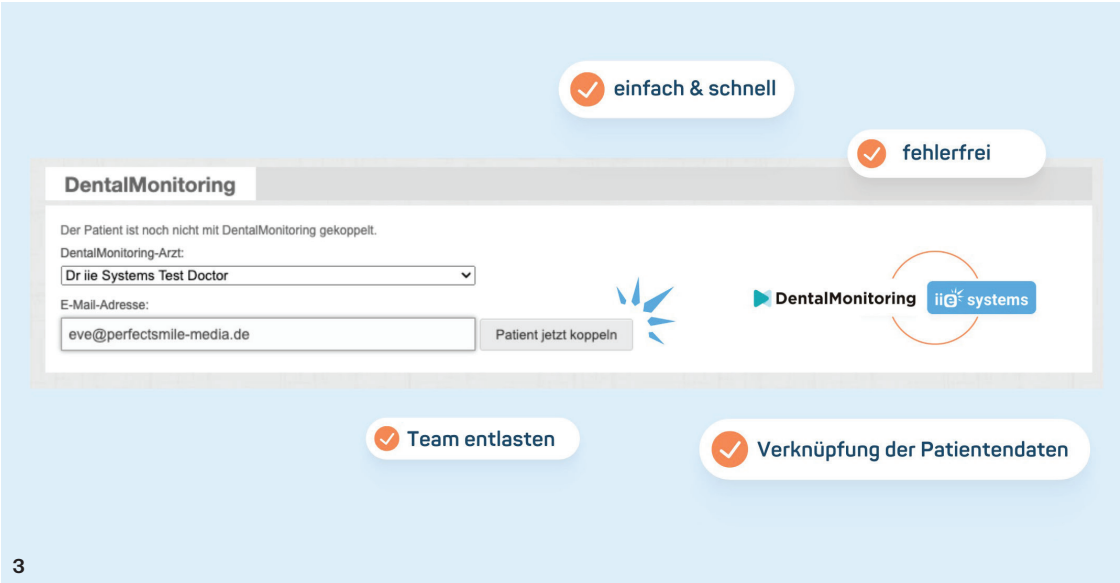
Komfort
Reduzierte Praxisbesuche:
Patienten können ihre Therapiefortschritte ganz bequem und zeitsparend von zu Hause aus überwachen lassen.
Einfache Kommunikation:
Über iie-systems erhalten Patienten per E-Mail oder direkt auf ihr Smartphone verständliche Anweisungen. Notwendige Praxistermine können online vereinbart werden. Der Eindruck einer 24/7-Betreuung vermittelt ein gutes und sicheres Gefühl (Abb. 2).

1



2

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



3

Verbessertes Behandlungsergebnis
Personalisierte Betreuung:
Die Kombination von iie-systems und DentalMonitoring führt zu einer individuell optimierten Behandlung.
Schnellere Reaktionszeit:
Mögliche Probleme oder notwendige Anpassungen werden schneller erkannt und umgesetzt. Dies kann die Behandlungsdauer verkürzen.

Transparenz und Vertrauen
Übersicht über Therapiefortschritt:
DentalMonitoring ermöglicht den Patienten, ihre Behandlungsfortschritte einzusehen. Sie wissen, dass ihre Daten sicher und professionell verwaltet werden.

Modernste Technologie:
Patienten aus iie-Anwenderpraxen sind es gewohnt, ihre Termine einfach und schnell online zu managen. Mit der neuen Integration zeigt die Praxis einmal mehr ihren innovativen Ansatz, kontinuierlich mit den neuesten Technologien zu arbeiten und niemals beim bislang Erreichten zu verharren. Dieses Engagement schafft Vertrauen und stärkt die Bildung zur Praxis.

Fazit

Effizienzsteigerung durch optimierte Arbeitsabläufe, nahtlose Datenintegration für einen besseren Workflow sowie herausragende, komfortable und personalisierte Patientenbetreuung: Die Schnittstelle zwischen iie-systems und DentalMonitoring eröffnet bislang ungeahnte Möglichkeiten im Bereich Patientenservice und Effektivität.
Praxen profitieren vor allem von einer deutlichen Arbeitsentlastung und besseren Ergebnissen. Patienten erfahren eine zeitgemäße und individuelle Betreuung, die sie in anderen Praxen vergeblich suchen werden. So entsteht eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.
Sind Sie neugierig geworden? Möchten auch Sie Ihre Praxis auf ein neues Level heben? Nicole Weinrich und Nathalie Krüger vom iie-Anwendersupport stehen Ihnen für eine unverbindliche und kompetente Beratung gerne zur Verfügung.

Tel.: +49 5975 9558761
weinrich@iie-systems.de
Tel.: +49 4104 9688322
krueger@iie-systems.de

Ihren persönlichen Beratungstermin können Sie jederzeit und ganz bequem auch online vereinbaren.

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

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

XPERTLIGNER
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 XPERTLIGNER

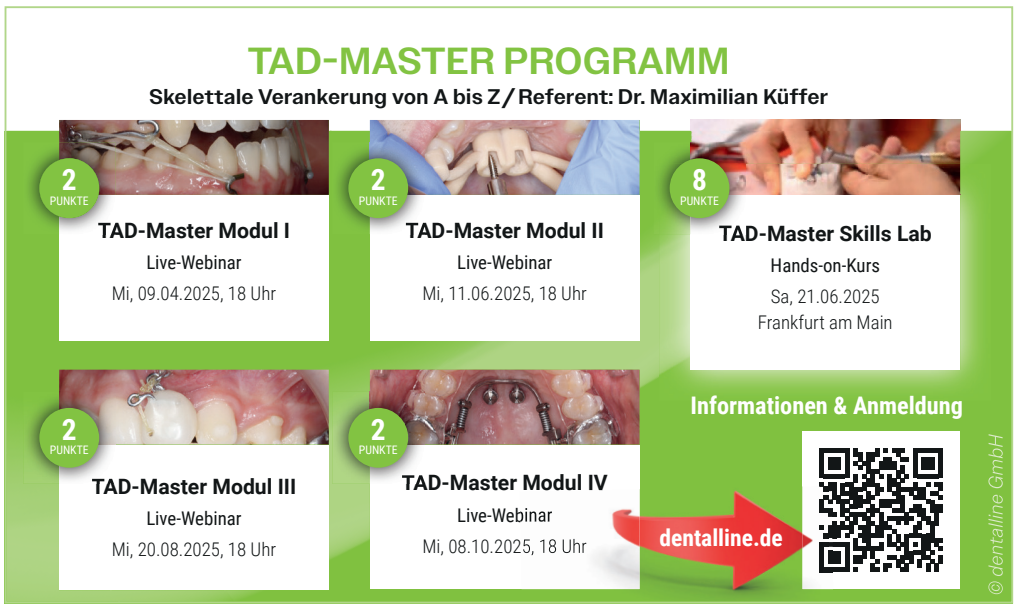
- keine teuren Zertifizierungskurse
- optimierter Aligner Bestellprozess
- qualifizierte Techniker für direkte Besprechungen
- weniger Refinements durch professionelle Planung
- zufriedene Patienten dank Schienen in höchster Qualität

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

TAD-MASTER PROGRAMM

Fortbildungsreihe rund um die skelettale Verankerung mit Dr. Maximilian Küffer.

Wer tiefgehende Kenntnisse und Fähigkeiten in der Herstellung und Anwendung miniimplantatgetragener Apparaturen erwerben möchte, erhält im Rahmen einer neuen Fortbildungsreihe dazu reichlich Gelegenheit. Das TAD-Master Programm mit Dr. Maximilian Küffer umfasst insgesamt vier Live-Webinare (Modul I bis IV) sowie einen Hands-on-Kurs (Skills Lab). Es vermittelt praxisorientiertes Know-how für den Einsatz skelettaler Verankerung in unterschiedlichen Indikationsgebieten sowie das sichere Beherrschen von Insertionstechniken mittels theoretischer Schulungen und praktischer Übungen. Je nach vorhandenem Wissensstand können die Weiterbildungen dabei einzeln oder komplett wahrgenommen werden.



Maxilläre Expansion und Klasse III-Therapie
Mit der Anwendung skelettaler Verankerung zur Therapie transversaler maxillärer Defizite sowie der Behandlung von Klasse III-Dysgnathien im Wachstum durch maxilläre Protraktion wird sich im Modul I am 9. April 2025 befasst.

Digitale klinische Prozesse und CAD/CAM-Apparaturen
Den gesamten Workflow – von der digitalen Planung bis hin zur additiven Fertigung präziser festsitzender und herausnehmbarer Apparaturen – erleben die Teilnehmer im Modul II am 11. Juni 2025. Zudem erfahren sie, wie digitale Verfahren die klinische Effizienz und Präzision steigern können.

Klinische Anwendung skelettaler Verankerung
Eine umfassende praktische Schulung bietet das Skills Lab am 21. Juni 2025 (Hands-on-Kurs, Frankfurt am Main). Dabei wird das Wissen zu den notwendigen Arbeitsschritten bei der Herstellung von TADs vertieft und durch zahlreiche Übungen ergänzt.

Management von Durchbruchsstörungen und verlagerten Zähnen
Effiziente Mechaniken zur Eingliederung verlagerter Zähne sowie Strategien zur ästhetischen Versorgung temporärer Zahnlücken bei Einsatz skelettaler Verankerung werden im Modul III am 20. August 2025 erlernt.

Indikationserweiterung der Aligner-Therapie
Zum Abschluss des TAD-Master Programms vermittelt Modul IV am 8. Oktober 2025, wie TADs die Präzision und Effizienz der Aligner-Therapie insbesondere bei komplexen Fällen steigern können.
Die 90-minütigen Live-Webinare (Modul I bis IV) finden jeweils mittwochs um 18 Uhr statt, wobei die Teilnahmegebühr bei Einzelbuchung 40 bzw. 120 Euro für alle vier Online-Fortbildungen beträgt. Zum Hands-on-Kurs (Skills Lab 21.6., 9–17 Uhr) wird ins Hotel NH Collection Frankfurt Spin Tower geladen. Die Gebühr beträgt 550 bzw. 420 Euro für Weiterbildungsassistenten. Bucher des kompletten TAD-Master Programms (Hands-on-Kurs + 4 Live-Webinare) erhalten dieses für 630 bzw. 500 Euro (Weiterbildungsassistenten). Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Nähere Informationen und Anmeldung unter dentalline.de

dentalline

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

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

DENTAL INNOVATION

Permadental Roadshow 2025 – Digitalisierung erleben.

Ob digitale Gesichtsscans, Datenübermittlung über Scanner-Portale oder moderne Fertigung in innovativen Laboren: Digitale Workflows sind aus der Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Passend dazu bietet Permadental als einer der führenden Komplettanbieter zahnmedizinischer Lösungen in diesem Jahr eine Roadshow-Reihe für Zahnmediziner und Praxismitarbeiter an, welche die Teilnehmer über die neuesten und modernsten Möglichkeiten digitaler Behandlungen informiert. Die Roadshow „Dental Innovation“ unterstreicht Permadentals Digitalkompetenz und den Willen, diese Expertise mit Kunden und Interessierten zu teilen.

Digitale Lösungen

Zwischen März und November umfasst die Roadshow insgesamt sechs Termine in spannenden Locations in ganz Deutschland. In einem kompakten Impulsvortrag, der Theorie und Praxis der digitalen Welt ideal verbindet, führen die erfahrenen Experten Jens van Laak (ZT/IOS-Experte) und Christian Musiol (ZTM/Digitalexperte/Sales Manager Permadental) anhand eines beeindruckenden Implantatfalles die Teilnehmer durch den digitalen Workflow – von der Planung und dem Design bis zur Umsetzung und Erfolgskontrolle. Dabei entdecken Teilnehmer, wie durch Einsatz moderner Technologien wie DVT, IOS und Rayface-Gesichtsscans eine präzise Planung und Durchführung ermöglicht wird. Sie erleben die Entstehung einer digital produzierten EVO fusion Prothese als Interimsersatz und erfahren, wie diese mithilfe eines Try-ins als Bohrschablone zur Implantation führt. Außerdem erhalten sie Einblicke in die Erstellung von Eierschalenprovisorien, die für eine direkte Belastung im Kunststoff befestigt werden können. Spannende Details rund um das Scannen komplexer Arbeiten sowie die Vor- und Nachteile optionaler Versorgungsformen ergänzen das Fortbildungsprogramm. Der Vortrag bietet für Starter und erfahrene Scanner-Anwender gleichermaßen wertvolle Inspirationen und praktische Tipps.

Spannende Locations

Jedes Event findet in einer einzigartigen Location statt, die mit einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm für eine besondere Atmosphäre sorgt. Interessierte können schon jetzt aus den ersten verfügbaren Veranstaltungen den passenden Termin für sich und ihr Team auswählen und dabei zugleich CME-Fortbildungspunkte sammeln. Schon bald werden weitere Events online gestellt.

Auftakt bei Santos Grill in Köln

21.3.2025 / Beginn: 18:00 Uhr / 4 Fortbildungspunkte

Die Roadshow startet bei den Grillspezialisten von Santos Grill in Köln. Zu Beginn erwartet die Teilnehmer ein spannender Impulsvortrag zu digitalen Workflows, der mit einer Diskussionsrunde abgerundet wird. Im Anschluss eröffnet Permadental gemeinsam mit den Grillmeistern die Grillsaison 2025. Das Grillseminar „Best of Basis“ bietet kulinarische Highlights in entspannter Atmosphäre.

König der Löwen Musical in Hamburg

20.6.2024 / Beginn: 15:00 Uhr / 4 Fortbildungspunkte

Im Hotel HAFEN HAMBURG beginnt das Event ebenfalls mit einem Impulsvortrag und einer anschließenden Diskussionsrunde. Nach einem umfangreichen Buffet führt die Tour gemeinsam in Richtung der St. Pauli Landungsbrücken. Mit dem Veranstaltungsschiff von Stage Entertainment geht es dann rüber in das legendäre Hamburger Musical „König der Löwen“ – die Premiumsitzplätze in den Reihen sechs bis acht im mittleren Bereich sind bereits reserviert. Zum Ausklang des Abends ist ein Besuch in der Hamburger Strandmeile geplant.

Golfspaß in Oberhausen

5.9.2025 / Beginn: 18:00 Uhr / 4 Fortbildungspunkte

Mitten im Ruhrgebiet, bei TOPGOLF Oberhausen, startet die Fortbildung – neben dem inspirierenden Impulsvortrag und einer Diskussionsrunde können die Teilnehmenden am Permadental-Messestand eine individuelle Beratung erhalten oder eine Scanner-Demo erleben. Im Anschluss steht die Driving Range des TOPGOLF Oberhausen uneingeschränkt zur Verfügung. Wer begleitet von einer erstklassigen Verpflegung seinen Abschlag perfektionieren und einen geselligen Abend genießen möchte, ist hier genau richtig!

Permadental GmbH
info@permadental.de
www.permadental.de

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

ivoris® ortho
die führende KFO-Software

Entscheidung für die Zukunft

Besuchen Sie uns auf der IDS
Köln, Halle 11.3, Stand G030/H031

IDS 2025

DentalSoftwarePower

Neue Perspektive für den Praxisalltag

- klar strukturiertes und übersichtliches Programm
- intuitiv erlernbar und bedienbar
- webbasierte Patientendokumentation und Online-Terminmanagement mit iie systems
- KI-unterstützte FRS-Auswertung auf Knopfdruck ivoris® express ceph
- integriertes Bildarchiv in Patientenakte und Befundung plus Verbindung zu OnyxCeph3™

Weitere Informationen finden Sie unter: ivoris.de/messe

Dentsply Sirona World Dubai 2025

Pioniere der digitalen Zahnmedizin inspirieren Zahnärzte in der gesamten Region.

Dentsply Sirona

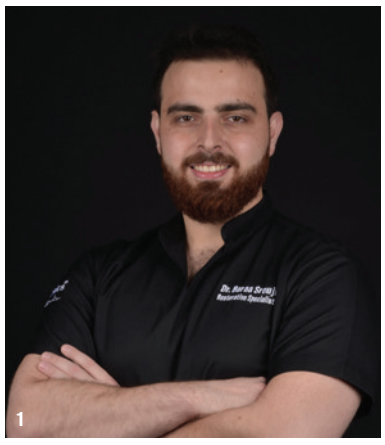


Abb. 1: Dr. Baraa AlSrouji, Zahnarzt aus Dubai, referierte zu digitalen Workflows bei Smile Makeovers. – **Abb. 2:** Dr. Nour Salman, Zahnärztin aus Spanien (Barcelona), beschäftigte sich mit dem SureSmile®-Workflow. – **Abb. 3:** Kirill Levin, Group Vice President RCO Eastern Group bei Dentsply Sirona, eröffnete die dritte Dentsply Sirona World in Dubai. – **Abb. 4:** Prof. Simone Grandini, Endo-Spezialist aus Siena (Italien), in einem Hands-on-Workshop. – **Abb. 5:** Rajender Kumar, General Manager für den Nahen Osten und Nordafrika (MENA) bei Dentsply Sirona, begrüßte fast 1.200 Teilnehmer aus über 50 Ländern. – **Abb. 6:** Reges Treiben auf der Ausstellungsfläche. Dentsply Sirona präsentierte hier seine jüngsten Innovationen.

Am 2. und 3. Februar 2025 fand im Grand Hyatt Dubai eine außergewöhnliche zweitägige Veranstaltung unter dem Motto „Pioneers of Digital Dentistry“ statt. Fast 1.200 Teilnehmer aus über 50 Ländern hatten sich für die Veranstaltung angemeldet. DS World Dubai 2025 brachte die Fachwelt der Zahnmedizin zum dritten Mal in Dubai für hochwertige klinische Fortbildung, Networking-Möglichkeiten und die Präsentation spannender Fortschritte in der Zahnmedizin zusammen. Die Teilnehmer erlebten aus erster Hand digitale Innovationen und Workflows, die die Zukunft der vernetzten Zahnmedizin prägen werden – und all das in einer unvergesslichen Atmosphäre.

Die renommierte klinische Fortbildungsreihe von Dentsply Sirona, die DS World, bot ein außergewöhnliches Programm, das darauf ausgelegt war, Zahnärzte zu bestärken und sie fachlich voranzubringen. Von praktischen Workshops, die von lokalen und internationalen Experten geleitet wurden, bis hin zu lebendigen Networking-Möglichkeiten bot die Veranstaltung den Teilnehmern eine inspirierende Mischung aus Weiterbildung und Austausch.

Das Programm umfasste spezielle Workshops von renommierten Zahnärzten, die praktische Einblicke in die transformative Kraft der digitalen Zahnmedizin gaben. Zu den Höhepunkten des Programms gehörten:

- KFO-Workshop: Dr. Nour Salman präsentierte „Mit SureSmile vereinfachen wir das Komplexe“.
- Implantat-Workshop: Dr. Mischa Krebs leitete einen Kurs zum Thema „Untersuchung der Wirksamkeit digitaler Technologien bei Vollbogenrekonstruktionen“.
- CAD/CAM-Workshop: Dr. Baraa AlSrouji referierte zum Thema „Der digitale Workflow bei Smile Makeovers und Full Mouth Rehabilitations“.

Die Sitzungen wurden geleitet von Prof. Doaa Taha, außerordentliche Professorin für Zahnprothetik, Fakultät für Zahnmedizin, Ain-Shams-Universität und New Giza-Universität, und Prof. Reham ElBasty, Professorin für Zahnprothetik, Fakultät für Zahnmedizin an der Universität Kairo.

Zum ersten Mal wurde in den Vereinigten Arabischen Emiraten am Dentsply Sirona-Stand ein Modell eines speziell für die Zahnmedizin entwickelten Magnetresonanztomografen (ddMRI) vorgestellt. Das ddMRI-System wird in Zusammenarbeit zwischen Siemens Healthineers, Dentsply Sirona und führenden Wissenschaftlern renommierter zahnmedizinischer Universitäten in Europa und den USA entwickelt.

Zusätzlich zum klinischen Fortbildungsprogramm konnten die Teilnehmer die jüngsten Lösungen und Innovationen von Dentsply Sirona kennenlernen und erleben, darunter Primeprint Solution, Primescan® Connect, DS PrimeTaper und der Endodontiemotor X-Smart® Pro+ sowie viele weitere.

„Ich war stolz darauf, an der diesjährigen DS World in Dubai sowohl als Referent als auch als Lernender teilzunehmen“, sagte Dr. Baraa AlSrouji aus Dubai. „Die Workshops zeigten wirklich, wie weit die Zahnmedizin in ihrer digitalen Transformation fortgeschritten ist. In einer Reihe von Kursen wurde gezeigt, welche Effizienz sowohl für den Zahnarzt als auch für den Patienten in vielen verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin erreicht werden kann.“

Vernetzung mit internationalen Kollegen und Experten

Die Teilnehmer konnten sowohl ihre klinischen Fähigkeiten verbessern als auch Kontakte zu Kollegen und Branchenführern knüpfen – in einer Umgebung, die sich ideal für den Erfahrungsaustausch und das Erweitern des eigenen Horizonts eignete. Der Höhepunkt des Programms war ein feierliches Abendessen am 3. Februar, bei dem die Teilnehmer ihre beruflichen Erfahrungen und ihr Wissen in einer unvergesslichen Umgebung miteinander teilen konnten.

„Die Ausrichtung von DS World in Dubai spiegelt unser Engagement für die Region und unseren Einsatz für die Stärkung lokal ansässiger Zahnärzte wider, damit diese Grenzen ausloten und digitale Innovationen selbstbewusst annehmen können“, sagte Rajender Kumar, General Manager für den Nahen Osten und Nordafrika (MENA) bei Dentsply Sirona. „Diese Veranstaltungen liefern uns unschätzbares Feedback, um die Bedürfnisse von Zahnärzten in der Region verstehen und erfüllen zu können und dabei gleichzeitig Partner bei der gemeinsamen Gestaltung der Zukunft der Zahnmedizin zu sein.“

Nachhaltigkeit bei der DS World Dubai

Die DS World spiegelt das Engagement von Dentsply Sirona für die klinische Ausbildung wider und erfüllt dabei das Nachhaltigkeitsprogramm des Unternehmens, „BEYOND: Taking Action for a Brighter World“, mit Leben. Bei einer gemeinsamen Aktivität zum Thema nachhaltige Verpackungen konnten sich die Teilnehmer über das Abfallmanagement und die Initiative des Unternehmens zur Förderung nachhaltigerer Produktverpackungen informieren und gleichzeitig ihre Bedürfnisse und Erwartungen mitteilen. Zusätzlich zu den wiederverwendbaren, recycelbaren oder biologisch abbaubaren Alternativen für Einwegartikel auf der DS World Dubai hat der diesjährige Veranstaltungsort – das Grand Hyatt Dubai – seine eigene Verpflichtung zur Umweltverantwortung übernommen, die im Einklang mit der Vision von Dentsply Sirona für eine nachhaltigere Zukunft steht.

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

Angel Aligner™ Events

Nehmen Sie teil an den neusten Entwicklungen in der Aligner-Technologie und registrieren Sie sich für unsere Fortbildungsveranstaltungen.

Wir freuen uns, Sie zu einer Reihe von Angel Aligner™ Veranstaltungen sowie auf unseren Messestand bei Fachausstellungen einzuladen. 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. Mit dem Angel Aligner™ System können moderate bis komplexe Malokklusionen im Milch-, Wechsel- oder bleibenden Gebiss gelöst werden. Nutzen Sie die Gelegenheit, bei bevorstehenden Veranstaltungen – darunter Angel Aligner™ Round Tables und Kurse in Ihrer Nähe sowie Kongresse und Fachausstellungen – mehr über unsere Behandlungslösungen zu erfahren und sich mit Fachkollegen auszutauschen.

Events, Fortbildungskurse und Kongressteilnahmen

- **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.
  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
- **Gleisdorf** | 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, Dr. Boris Sonnenberg und ZT Florian Gau
- **Köln** | 2. April 2025 (18:00–21:00 Uhr): Angel Aligner™ Advanced Study Club | 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
- **Kiel** | 9. Mai 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
- **Dresden** | 9. Mai 2025 (11:00–16:00 Uhr): Angel Aligner™ Einführungskurs | Fly with Angel Aligner™.
  Referent: Dr. Antonio Ferreri
- **Webinar** | 12. Mai 2025 (18:00–19:30 Uhr): Deep Dive – Digitale Tools in der iOrtho™ Software.
  Referenten: Dr. Antonio Ferreri und ZT Florian Gau
- **Düsseldorf** | 16. und 17. Mai 2025: Teilnahme am BENEfit User Meeting.
- **Basel** | 12. Juni 2025 (18:00–21:00 Uhr): Angel Aligner™ Round Table | Fly with Angel Aligner™.
  Referent: Dr. Antonio Ferreri
- **Zürich** | 13. Juni 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. Antonio Ferreri
- **Bremen** | 14. Juni 2025: Teilnahme am Digital Summit 2025 von Ortho Penthin.
- **Neusiedlersee** | 19.–21. Juni 2025: Lakeside Education Days.
  Referenten: Dr. Baerbl Reistenhofer, Dr. Boris Sonnenberg, Dr. Sophie Filipitsch, Dr. Lutz Hodecker, Dr. Benjamin Jakob Kux, Dr. Antonio Ferreri und ZT Florian Gau

angel aligner™

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

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

ChatGPT in der Dentalpraxis – praxisnahe Einsatzmöglichkeiten

So nutzen Sie künstliche Intelligenz, um Zeit zu sparen und Ihre Praxis effizienter zu machen.

Kennen Sie das? Ihr Team ist täglich mit Terminverwaltung, Patientenkommunikation, Dokumentation, Verwaltungsaufgaben und Abrechnung beschäftigt. Viel Zeit geht für Büroarbeit verloren, und oft bleibt wenig Raum für das Wesentliche: die Patientenversorgung.
Doch was wäre, wenn Sie viele dieser Aufgaben mit moderner KI-Technologie vereinfachen könnten?

Antworten darauf gibt unser kostenfreies Webinar:
Datum: Donnerstag, 8. Mai 2025
Uhrzeit: 18:30 – 19:30 Uhr
Jetzt anmelden: www.anyguard.dental/webinar

KI in der Dentalpraxis –
Wie Sie davon profitieren können
Künstliche Intelligenz ist keine Zukunftsmusik mehr – sie kann Sie bereits heute entlasten. Aber wie genau funktioniert das in einer Zahnarzt- oder KFO-Praxis?

In diesem Webinar erfahren Sie:

Erste Schritte mit ChatGPT
Sie haben noch nie mit künstlicher Intelligenz gearbeitet? Kein Problem! Wir zeigen Ihnen, wie Sie ChatGPT in wenigen Minuten in Ihre Praxisabläufe integrieren und welche ersten Schritte erforderlich sind, um KI sinnvoll einzusetzen – von der richtigen Fragestellung bis hin zur effizienten Nutzung für administrative Aufgaben.

Wie Sie mit ChatGPT Verwaltungsaufgaben automatisieren
Erstellen Sie Beihilfeschreiben und individuelle Patienteninformationen in Sekundenschnelle – ohne mühsames manuelles Formulieren. Lassen Sie sich bei der Abrechnung unterstützen oder transkribieren Sie Aufklärungsgespräche schnell und mühelos, um wertvolle Zeit zu sparen.

Wie Sie die Patientenkommunikation verbessern
Lassen Sie KI auf häufige Patientenfragen reagieren – automatisch und datenschutzkonform.

Wie KI Ihnen hilft, Notizen und Dokumentationen schneller zu erfassen
Diktieren Sie kurze Anmerkungen – die KI macht daraus sofort ein gut strukturiertes Dokument.

Wie Sie ChatGPT DSGVO-konform und sicher in der Praxis nutzen
Erfahren Sie, wie AnyGuard Dental eine sichere und datenschutzkonforme Nutzung von ChatGPT in der Zahnarztpraxis ermöglicht.

Live-Demo und interaktive Fragerunde
Keine trockene Theorie, sondern echte Anwendungsmöglichkeiten. Am Ende haben Sie die Möglichkeit, Ihre individuellen Fragen zu stellen.

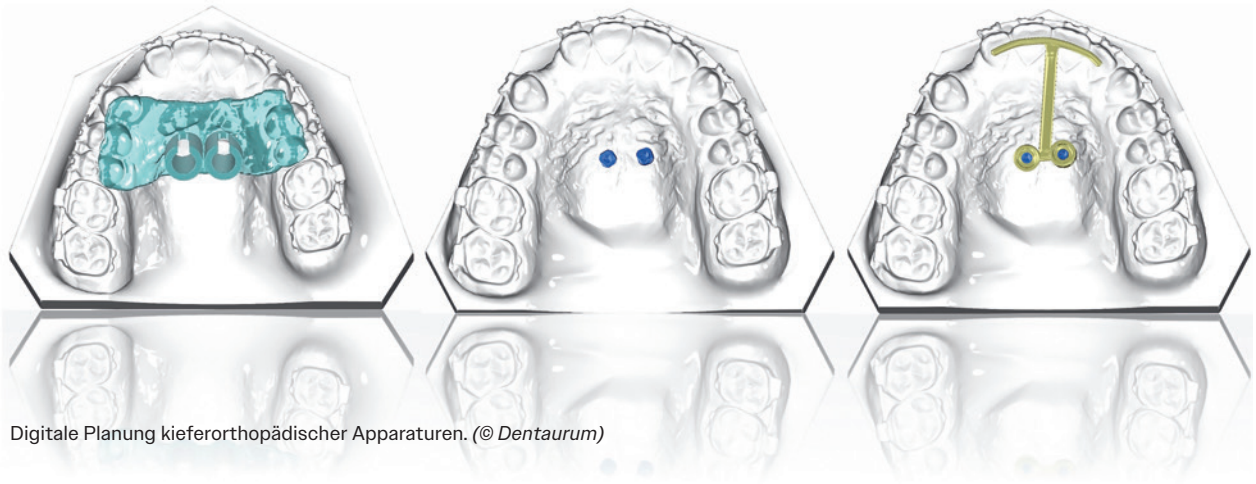
Warum sollten Sie teilnehmen?
- **Gewinnen Sie Zeit für Ihre Patienten** – weniger Verwaltungsaufwand bedeutet mehr Fokus auf die Behandlung.
- **Sofort umsetzbare Tipps** – auch ohne KI-Vorkenntnisse – das Webinar ist speziell für Einsteiger konzipiert.
- **Schluss mit Papierchaos und langen Texten** – lassen Sie KI schneller schreiben, sortieren und optimieren.
- **100 Prozent kostenfrei** – probieren Sie es einfach aus.
- **Für wen ist das Webinar geeignet?**
- **Praxisinhaber und Manager** – die Effizienz steigern und Verwaltungsaufwand reduzieren.
- **ZFA und Mitarbeitende** – schneller arbeiten und wieder mehr Zeit für Patienten haben.
- **KI-Einsteiger** – keine Vorkenntnisse nötig. Wir erklären alles verständlich und praxisnah.

AnyGuard Dental – die datenschutzkonforme ChatGPT-Lösung für Zahnarzt- und KFO-Praxen.

Solutioneers AG
hello@anyguard.dentalil • www.anyguard.dental

Digital geplante KFO-Apparaturen

Dentaurum vermittelt Wissen zum digitalen Workflow mit OnyxCeph3™.


Digitale Planung kieferorthopädischer Apparaturen. *(© Dentaurum)*

Kürzlich fand bei Dentaurum in Ispringen ein intensives Seminar zum Thema „Digitaler Workflow mit der Software OnyxCeph3™“ statt. Im firmeneigenen Centrum Dentale Communikation (CDC) fanden die Teilnehmer eine hervorragende Ausstattung vor, um am jeweils eigenen Schulungs-PC die Möglichkeiten der digitalen Planung von KFO-Apparaturen kennenzulernen und umzusetzen. Die Veranstaltung mit Dr. Lukas Brämswig richtete sich an Kieferorthopäden sowie Zahntechniker, die ihre Kenntnisse im Bereich der digitalen Planung und Herstellung kieferorthopädischer Apparaturen erweitern wollten.
Das Seminar begann mit einer vorgelagerten Online-Einführung in die Software OnyxCeph3™. Dies erleichterte den Einstieg in die Software und bereitete die Teilnehmer optimal auf die praktischen Übungen vor Ort vor.
In den darauffolgenden zwei Tagen erhielten die Teilnehmer bei Dentaurum umfassende Einblicke in die Möglichkeiten, die der intraorale Scan und der 3D-Druck in der Kieferorthopädie bieten. Anhand verschiedener 3D-Datensätze lernten die Teilnehmer, präzise geplante und individuell gestaltete Apparaturen zu designen und diese anschließend auszudrucken. Ein besonderer Fokus lag auf der Herstellung einer digital designten GNE-Apparatur.

Theorie und Praxis clever kombiniert
Die praxisorientierten Übungen wurden durch anschauliche Patientenbeispiele ergänzt, die den Teilnehmern halfen, die theoretischen Inhalte in die Praxis umzusetzen. Jeder Teilnehmer hatte einen eigenen PC-Arbeitsplatz zur Verfügung, was eine individuelle Betreuung und eine direkte Anwendung des Gelernten ermöglichte.
Zusätzlich wurden die 3D-Module von OnyxCeph3™ intensiv erläutert. Die Module TADmatch zur digitalen Planung von Miniimplantaten und Ortho Apps 3D zum Design von GNEs und metallischen Apparaturen wie T-Bogen und Distalslider wurden ausführlich trainiert. Die Grundlagen des 3D-Drucks von Kunststoffen und Metallen sowie die zahntechnischen Grundlagen des Schweißens und Lötens einer GNE-Schraube an ein gedrucktes GNE-Gerüst rundeten das Seminar ab.
Die Rückmeldungen der Teilnehmer waren durchweg positiv. Viele hoben die praxisnahe Gestaltung des Seminars und die Möglichkeit hervor, das Gelernte direkt anzuwenden. Dentaurum legt bei Veranstaltungen wie dieser viel Wert auf die Arbeit in Kleingruppen, um auf den Einzelnen und jede Fragestellung intensiv eingehen zu können.

Dentaurum verfügt inhouse selbst über ein umfassendes Know-how im digitalen Workflow. Über die Bestellplattform Dentaurum Digital können Kunden digitale Produkte wie Aligner, Modelldrucke und RETAIN3R bestellen, die mittels OnyxCeph3™ hergestellt werden. Auch die Software ist über Dentaurum erhältlich. Ergänzend steht ein kompetenter digitaler Customer Support unter Tel. +49 7231 803280 oder via digital@dentaurum.de zur Verfügung.

Anleitung vom Digital-Profi
Dr. Lukas Brämswig ist ein erfahrener Kieferorthopäde, der sich auf die digitale Planung von kieferorthopädischen Apparaturen spezialisiert hat. Mit einem fundierten medizinischen Hintergrund und Begeisterung für innovative Technologien hat Dr. Brämswig die Möglichkeiten der digitalen Kieferorthopädie umfassend erforscht und in seinen Praxisalltag integriert.
Am 15., 17. und 18.10.2025 wird dieses außergewöhnliche Seminar wieder angeboten.

Abwechslungsreiches Seminarangebot 2025
Für 2025 hat Dentaurum wieder ein vielfältiges Fortbildungsprogramm konzipiert. Die Seminarbroschüren für die Kieferorthopädie, kieferorthopädische Zahntechnik, Keramik und Implantologie sind ab sofort erhältlich. Im Dentaurum Kurskalender unter www.dentaurum.de/seminare werden alle Termine zu Seminaren, Veranstaltungen und Webinaren laufend aktualisiert. Sichern Sie sich Ihren Platz – wir freuen uns auf Sie!

DENTAURUM

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

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

MOV'ALIGNERS
by GC Orthodontics

Fragen Sie uns

warum unsere Behandlungspläne effektiv sind!

- Schnelle Kommunikation
- KI und Kieferorthopäden
- Material Zendura FLX

und vieles mehr...

Fordern Sie Ihren
Beratungstermin an

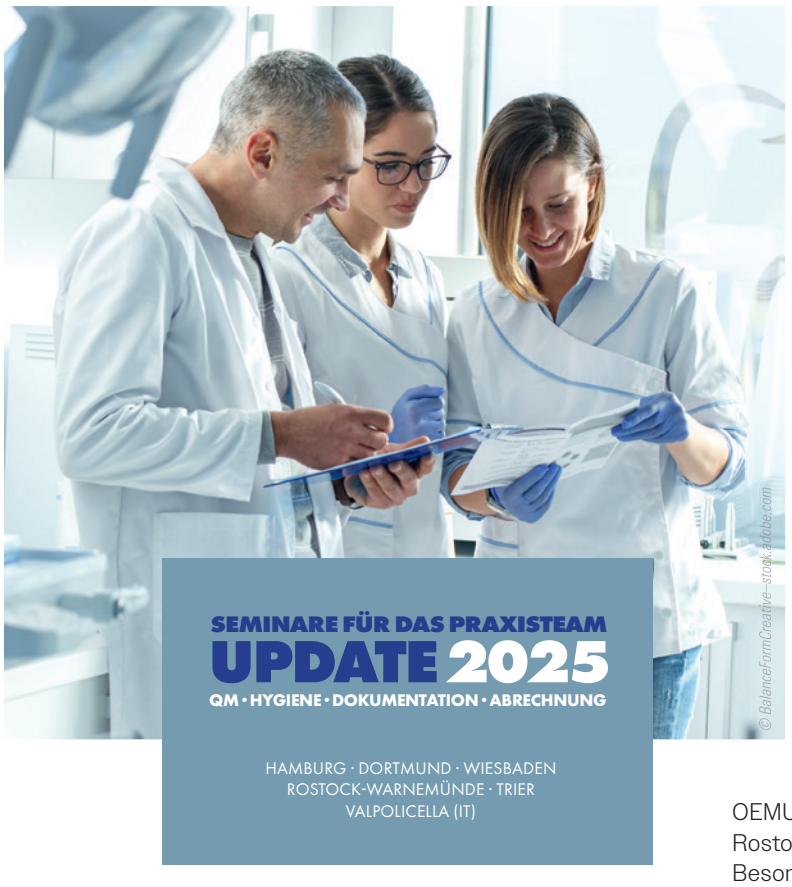
Smile for the World
Since 1921
100 years of Quality in Dental

Experts in Orthodontics
GC Orthodontics Europe GmbH
https://www.gc.dental/ortho

Die „Update-Reihe“ 2025

Fit für Qualitätsmanagement, Hygiene und Dokumentation an jeweils nur einem Seminartag – Neu: Update Abrechnung.

Starten Sie das Jahr mit einem Seminar der „Update-Reihe“ zu den Themen Qualitätsmanagement (QM), Hygiene und Dokumentation mit Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger. Diese wird 2025 fortgesetzt und um das Thema Abrechnung sogar noch ergänzt.
Praxisorganisatorische Aspekte wie QM, Hygiene, Abrechnung und Dokumentation sind neben den zahnmedizinisch-fachlichen Herausforderungen entscheidend für den Erfolg in der täglichen Praxis. Regelmäßige Fortbildung für das gesamte Praxisteam ist essenziell notwendig, um auch hier immer wieder auf veränderte Bedingungen und neue Herausforderungen reagieren zu können. Die „Update-Reihe“ mit Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger bietet hierfür ideale Voraussetzungen.



© BalanceFormCreative–stock.adobe.com

Update Qualitätsmanagement
Das Seminar wurde inhaltlich überarbeitet und weiter strukturell angepasst. Es vermittelt die wesentlichen Kenntnisse und Fähigkeiten, die für den Aufbau und die Pflege eines schlanken und effektiven Qualitätsmanagementsystems notwendig sind.

Update Hygiene
Das eintägige Seminar vertieft bereits vorhandenes Wissen, gibt erweiterte Perspektiven für die relevanten Bereiche, informiert jeweils aktuell über Entwicklungen und Veränderungen und ist so in besonderer Weise geeignet, das Praxisteam auf dem aktuellsten Stand rund um das Thema Praxishygiene zu halten.

Update Dokumentation
Richtige und rechtssichere Dokumentation ist wichtig. Trotz dieses Bedeutungsgewinns wird sie in der täglichen Praxis oft noch immer falsch oder aus Zeitgründen nur oberflächlich vorgenommen. Das führt zu finanziellen Einbußen oder hat mitunter auch rechtliche Konsequenzen z.B. in Haftungsfragen. In dem vierstündigen Seminar geht es inhaltlich u.a. um die Bedeutung der Dokumentation in der vertragszahnärztlichen Praxis, insbesondere im Arzthaftungsprozess.

Update Abrechnung – Vergleich der Vergütungen von GOZ und BEMA
Ein Vergleich der Leistungsvergütungen durch den einheitlichen Bewertungsmaßstab (BEMA) und der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) ist in Hinblick auf eine Faktoranpassung unbedingt zu empfehlen. Denn seit 13 Jahren ist die Gebührenordnung für Zahnärzte unverändert in Kraft, während die Anpassung des Punktwertes in der gesetzlichen Krankenversicherung jährlich im Fokus steht. Infolge zeigt sich bei einem direkten Gebührenvergleich, dass die BEMA-Honorierung bei vielen Positionen erheblich höher ist als für die gleiche Leistung in der GOZ.
Die Seminare dauern acht (QM und Hygiene) bzw. vier Stunden (Dokumentation und Abrechnung) und finden wie gewohnt bundesweit im Rahmen der Veranstaltungen der OEMUS MEDIA AG in Hamburg, Dortmund, Wiesbaden, Rostock-Warnemünde, Trier und Valpolicella (IT) statt. Besondere Gruppenangebote machen die Teilnahme ganzer Praxisteams außerordentlich attraktiv.

OEMUS MEDIA AG
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.praxisteam-kurse.de

„Fit für die Praxis“

RODENT Rostocker Dentallabor startet Fortbildungsreihe für Quereinsteiger in Zahnarztpraxen.

Der Fachkräftemangel bringt Zahnarztpraxen zunehmend in Bedrängnis. Immer häufiger werden Quereinsteiger ohne zahnmedizinische Vorkenntnisse eingestellt, was nicht nur die Effizienz der Praxen beeinträchtigt, sondern auch die Belastung für das Fachpersonal erhöht. Die RODENT Rostocker Dentallabor GmbH hat das Problem erkannt und eine innovative Lösung entwickelt: die Fortbildungsreihe „Fit für die Praxis“. Im Gespräch erklärt Jens van der Stempel, Geschäftsführer der RODENT GmbH, die Hintergründe und Ziele des Projekts.

Herr van der Stempel, was hat Sie dazu veranlasst, die Fortbildungsreihe „Fit für die Praxis“ ins Leben zu rufen?
Jens van der Stempel: Der Fachkräftemangel ist inzwischen in der gesamten Branche spürbar. Immer mehr Zahnarztpraxen sehen sich gezwungen, Quereinsteiger ohne fachliche Qualifikation einzustellen, um ihren Praxisbetrieb aufrechtzuerhalten. Das ist verständlich, führt aber oft dazu, dass das bestehende Team überlastet wird, weil das grundlegende Fachwissen bei den neuen Kollegen fehlt. Mit „Fit für die Praxis“ wollen wir die Zahnarztpraxen unterstützen.

Modul I: Grundlagen im VIO-Zentrum Rostock. *(© Rodent)*

Wie ist die Fortbildungsreihe aufgebaut?
Wir bieten eine Reihe von Workshops an, die alle relevanten Themen abdecken, die ein Quereinsteiger benötigt. Dazu gehören z.B. Grundlagen der Zahnmedizin, Anatomie, Hygienevorschriften und der Umgang mit Patienten. Für die Schulungen haben wir hochkarätige externe Referenten gewonnen, die ihr Fachwissen praxisnah und verständlich vermitteln. Unser Ziel ist es, die Teilnehmer fit für ihren Alltag in der Zahnarztpraxis zu machen – daher auch der Name der Reihe.

Für wen ist das Programm gedacht?
Die Fortbildungsreihe richtet sich an Zahnarztpraxen, die ihre Quereinsteiger gezielt weiterqualifizieren möchten, sowie an Personen, die bereits als Quereinsteiger in der Branche tätig sind oder es werden wollen. Wir möchten einen Beitrag dazu leisten, die Zusammenarbeit in den Praxen zu verbessern und die Effizienz langfristig zu steigern.

Welche Vorteile sehen Sie für Zahnarztpraxen, die ihre Mitarbeiter an „Fit für die Praxis“ teilnehmen lassen?
Der größte Vorteil ist, dass die neuen Mitarbeiter schneller eigenständig arbeiten können und damit eine echte Entlastung für das bestehende Team sind. Außerdem sorgt ein solides Grundwissen bei den Quereinsteigern für mehr Sicherheit und Vertrauen im Umgang mit Patienten. Das wirkt sich positiv auf die gesamte Arbeitsatmosphäre aus.

Wie können Interessierte mehr über „Fit für die Praxis“ erfahren oder sich anmelden?
Interessierte können sich direkt per E-Mail an uns wenden. Wir beraten gerne individuell und informieren über die nächsten Termine der Fortbildungsreihe. Meine Kontaktadresse lautet: info@ro-dent.de.

Vielen Dank, Herr van der Stempel, für das Gespräch.

Das Gespräch führte RODENT Rostocker Dentallabor GmbH.

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

MOVE TO WiN

WiN SL V-SL

VOLLSTÄNDIG INDIVIDUALISIERTE LINGUALE APPARATUREN

DIE NÄCHSTE GENERATION

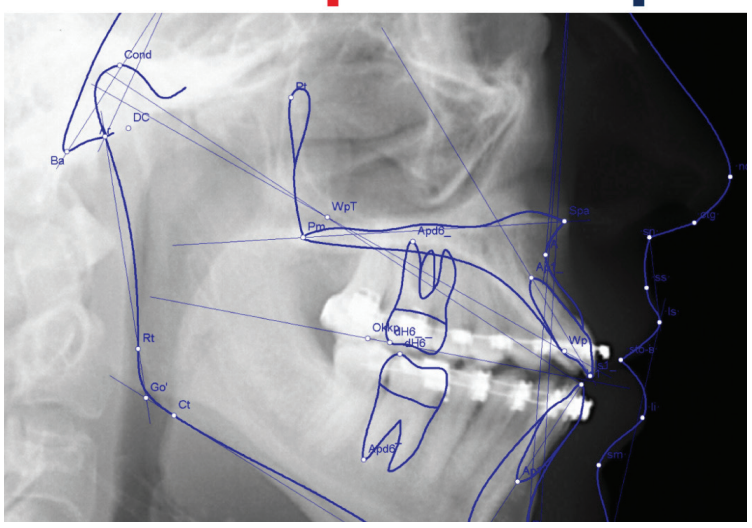
www.lingualsystems.de

DW Lingual Systems GmbH

Effiziente FRS-Auswertungen in ivoris® dank KI-Technologie

Mit der Integration in ivoris® analyze können Zahnärzte nun innerhalb weniger Sekunden präzise und effiziente Befundungen durchführen.

ivoris® express ceph



Die KI wurde mit riesigen Datenmengen tausender manueller Auswertungen trainiert und basiert auf der jahrelangen Erfahrung von KFO-Experten. Diese fortschrittliche Technik reduziert den manuellen Arbeitsaufwand erheblich, sodass mehr Zeit für die Patientenbetreuung bleibt.
Seit Oktober 2024 bietet ivoris® analyze mit dem Modul express ceph eine verbesserte Preisstruktur. Anstelle der bisherigen Pay-per-Use Pauschale pro Analyse gibt es jetzt eine attraktive Flatrate. Diese Änderung garantiert mehr Kostentransparenz und ist besonders für Praxen mit hohem Auswertungsbedarf kostengünstiger, da die Preise nun für kephalometrische Auswertungen gedeckelt sind.
Optimieren Sie Ihre Praxisprozesse und profitieren Sie von den Vorteilen der neuesten KI-Technologie in ivoris® analyze. Auf der IDS in Köln vom 25. bis 29. März in **Messehalle 11.3 am Stand G030/H031** von Computer konkret haben Interessierte die Möglichkeit, das Modul selbst auszuprobieren.

Computer konkret AG • info@ivoris.de • www.ivoris.de/messe

dentalline Frühjahrsaktion

Bis zum 25. April 2025 gelten reduzierte Listenpreise für zahlreiche Artikel des kieferorthopädischen Praxis- und Laborbedarfs.

© dentalline

Ob Bögen, Brackets, Dehnschrauben, Bonding-Materialien, Produkte für die skelettale Verankerung, Zangen, Instrumente, Labordrähte oder Tiefziehfolien – dentalline wartet im Rahmen seiner traditionellen Frühjahrsaktion mit jeder Menge attraktiver Angebote auf. Sichern Sie sich Top-Deals zu einmalig günstigen Preisen und lernen Sie dabei Produktneuheiten wie die dia.mand® Apparatur von PSM zur Distalisation/Mesialisation unterer Molaren oder die hochästhetischen GHOST™-Bögen aus dem Hause RMO kennen. Entdecken Sie das CS®5 Bondable System zur Klasse II/III-Korrektur während der Aligner-Therapie oder die CO3-C Carbolite-Polymerisationslampe mit Kariesdetektor. Seien Sie zudem darüber informiert, dass das bewährte EASY-WAY-COIL® System zur Einordnung verlagerter Zähne wieder verfügbar ist und ab sofort durch PSM hergestellt und über dentalline exklusiv in Deutschland und Österreich vertrieben wird. Die dentalline Frühjahrsaktion ist gültig vom 10. März bis 25. April 2025. Ein entsprechender Angebotsflyer liegt dieser *KN*-Märzausgabe bei und kann parallel auf dentalline.de jederzeit eingesehen oder heruntergeladen werden.

dentalline

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

Fluoridrechner unterstützt bei Kariesprävention

Der von CP GABA gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin (DGPZM) entwickelte Online-Fluoridrechner gibt wissenschaftlich fundierte Fluoridempfehlungen.

Kariesprävention erfordert Eigeninitiative und verantwortungsbewusste Mundhygiene von Patient:innen. Sie anzuleiten und zu motivieren, ihre Zähne regelmäßig und gründlich zu putzen, ist eine wichtige Maßnahme, um initiale Kariesläsionen zu vermeiden und aufzuhalten. Hierzu zählt, von der ersten kieferorthopädischen Untersuchung an über Kariesrisiken aufzuklären, Empfehlungen zum Fluoridgehalt der Zahnpasta auszusprechen und bei Bedarf auf fluoridhaltige Gele und Lacke hinzuweisen.[1]

Fluoride: Sicherer Kariesschutz

Auch für Eltern ist es wichtig, Sicherheit bei der Anwendung von Fluoriden zu erlangen und zu wissen, dass diese bei korrekter Anwendung von Zahnpasten, Mund- und Zahnspülungen, Lacken oder Gelen gesundheitlich unbedenklich sind.[2] Der Fluoridrechner von DGPZM und CP GABA ist als Ergänzung zu den zahnärztlichen und kieferorthopädischen Empfehlungen konzipiert. In der Kommunikation mit Patient:innen kann er das Praxisteam bei der Vermittlung von Informationen zur Rolle von Fluoriden in der Kariesprävention unterstützen, gerade im Gespräch mit verunsicherten Eltern. Nutzer/-innen können den kurzen Test für sich selbst oder ihr Kind durchführen. Sie erfahren, ob sie beziehungsweise ihr Kind bereits optimal versorgt sind, und erhalten neben Empfehlungen der DGPZM und Informationen rund um das Thema Fluoride auch Anregungen, wie sie durch kleine Veränderungen im Alltag das individuelle Kariesrisiko senken können.

Altersgerechte Kariesprävention ab dem ersten Zahn

Mit den unterschiedlichen Zahnpasten für Babys, Klein- und Schulkinder bietet CP GABA altersgerechte Lösungen für Pflege und Schutz von Milch- bzw. ersten Zähnen. Die elmex® KARIESSCHUTZ PROFESSIONAL plus Zahnspange Zahnpasta wurde speziell für die Bedürfnisse von Zahnspangenträger:innen entwickelt. Sie verteilt sich besonders leicht zwischen Zähnen und Zahnspange und kann dadurch schwer zugängliche Stellen remineralisieren.
Die zusätzliche Fluoridierung kann über Lacke, Schäume oder Gele erfolgen. Der Duraphat® Fluoridlack, seit Februar 2025 als medelmex Duraphat® Dentalsuspension erhältlich, kann ab dem ersten Milchzahn angewendet werden. elmex® fluid sowie elmex® gelée eignen sich für die Kariesprävention bei Kindern ab einem Alter von drei Jahren.

Quellen:

1 *Sardana D, Schwendicke F, Kosan E, Tüfekçi E. White spot lesions in orthodontics: consensus statements for prevention and management. Angle Orthod 1 November 2023; 93 (6):621–628. doi: https://doi.org/10.2319/062523-440.1*
2 *Positionspapier. Verwendung fluoridhaltiger Zahnpasta ist sicher und schützt wirksam vor Karies. Bundeszahnärztekammer; 2024. Online: https://www.bzaek.de/service/positionen-statements/einzelansicht/verwendung-fluoridhaltiger-zahnpasta-ist-sicher-und-schuetzt-wirksam-vor-karies.html (zuletzt abgerufen Januar 2025)*

CP GABA GmbH
CSDentalDE@CPgaba.com • www.cpgabaprofessional.de

QR-Code zum neuen **Fluoridrechner** von CP GABA und DGPZM.

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

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

Bei FAS® wird 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 an **Stand O060, Halle 10.2** vorstellen.

FORESTADENT Bernhard Förster GmbH
info@forestadent.com • www.forestadent.com

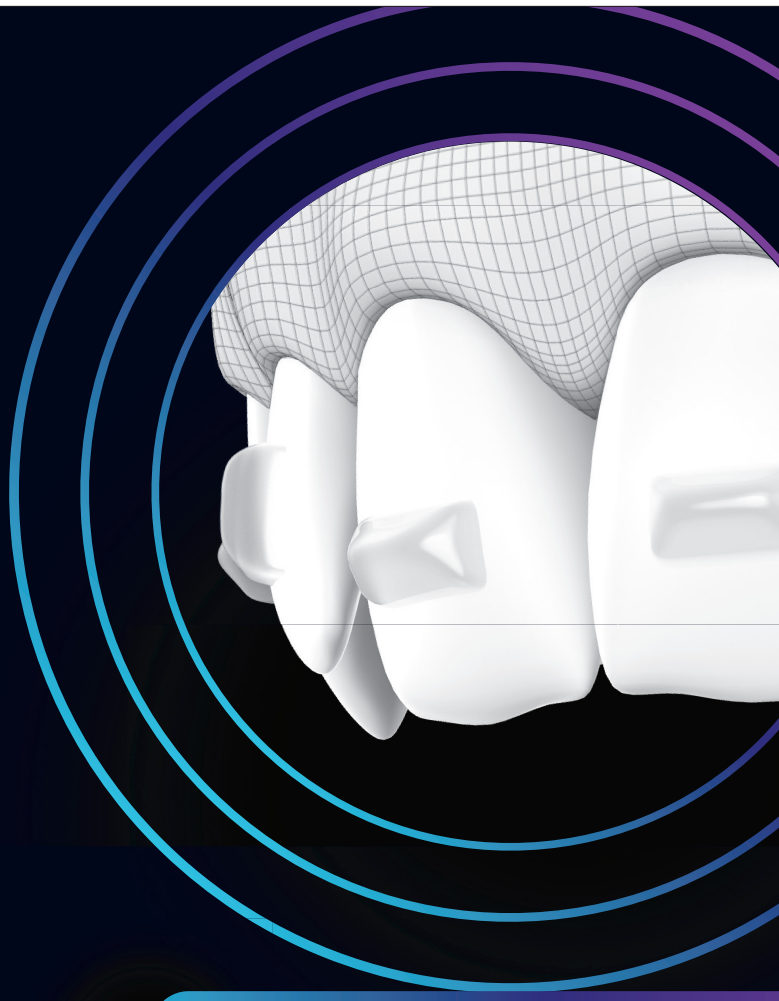
** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

3M | Clarity™ Esthetic Orthodontic Solutions

Verabschieden
Sie sich von
Ungenauigkeiten
und übernehmen Sie die Kontrolle.

Vorstellung der neuen 3M™ Clarity™ Precision Grip Attachments:
Entwickelt, um die Konsistenz und Vorhersagbarkeit Ihres Attachment Bondingprozesses zu optimieren. Diese revolutionäre Technologie wird Ihre Arbeitsabläufe für immer verändern.



NEU: Jetzt verfügbar!

3M™ Clarity™ Precision Grip Attachments

- Bereits geladenes Tray
- 3D-gedruckte Präzision
- Entwickelt, um wertvolle Zeit zu sparen
- aus voll ausgehärtetem Komposit
- keine Klebstoff-Überschüsse

Bereit für dieses Spezial-Angebot?

3M Health Care ist jetzt Solventum

Solventum Dental Solutions
E-Mail customortho@solventum.com
Alle Rechte vorbehalten. Druckfehler vorbehalten.

Neues vom maßgeschneiderten prime4me® RETAIN3R

Die 3D-Lösung überzeugt in weiteren europäischen Ländern mit verjüngtem Auftritt.

Mit der Dentaurum Digital Bestellplattform hob Dentaurum vor ein paar Jahren ein Highlight im digitalen Produktspektrum aus der Taufe: Kunden können seitdem individuelle Produkte und Dienstleistungen online bestellen. Ein professionelles Qualitätsmanagement, validierte Herstellungsprozesse und Industriestandards bei Maschinen und Prozessen sorgen für hochwertige Produkte. Zur IDS 2023 wurde die Plattform in ausgewählten Ländern Europas vorgestellt. Nun wurde das Design der prime4me® Marke überarbeitet und die Verfügbarkeit auf ganz Europa erweitert. Interessierte erfahren mehr am Dentaurum IDS-Messestand 2025 (**D010/E019 in Halle 10.1**).

Das prime4me® Portfolio besteht aus Aligner, Modelldruck und RETAIN3R. Im Zuge der Expansion hat prime4me® RETAIN3R ein grafisches Update erfahren und kommt nun in frischen Blau- und Lilatönen daher. In der soften Optik spiegelt sich das ästhetische Hauptaugenmerk des Retainers wider.

Präzision in jeder Dimension

Der prime4me® RETAIN3R überzeugt durch innovatives 3D-Design, das sich an die individuelle Zahnstruktur anpassen lässt. Er bietet eine höhere Genauigkeit als herkömmliche Retainer, da er zusätzlich zur sagittalen und transversalen Ebene auch die Vertikale berücksichtigt. Diese Präzision sorgt für einen angenehmen Sitz und reduziert Klebeflächen.

Gefertigt aus hochwertigem und langlebigem Titan Grade 5, ist der Retainer auch ideal für Patienten, die nickelfreie Materialien bevorzugen. Durch moderne Frästechnik wird das Material abgetragen und weder verformt noch gebogen. Dieser passive Fertigungsprozess ist ideal für Erhalt und Stabilisierung der Behandlungsergebnisse.

Intuitiver Bestellprozess

Bestellungen erfolgen über https://digital.dentaurum.de mit Intraoralscan, Modellscan oder Gipsmodell (der kostenpflichtige Service „Gipsmodell digitalisieren" ist nur in Deutschland und Österreich verfügbar). Das optimale 3D-Design wird nach wenigen Klicks freigegeben und der individuelle prime4me® RETAIN3R hergestellt. Nach Qualitätsprüfung und Reinigung erfolgt nach fünf Werktagen der Versand. Die Lieferzeiten dauern je nach Zielland bis zu sechs Werktage. Kunden profitieren von der Beratung und Begleitung durch geschulte CAD/CAM-Experten.

Damit noch mehr Patienten ihr Lächeln nach der kieferorthopädischen Behandlung passgenau bewahren können, wird die prime4me® RETAIN3R Länderverfügbarkeit weiter ausgebaut.

DENTAURUM

DENTAURUM GmbH & Co. KG • info@dentaurum.com • www.dentaurum.de/prime4meretainer

Innovation für transparente Aligner und Intraoralscanner

Effiziente Lösungen für bessere Ergebnisse, optimierte Praxisabläufe und eine verbesserte Patientenerfahrung.

Align Technology, der Pionier in der Aligner-Technologie, bietet seit über 27 Jahren den Ärzten ein umfassendes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen, die drei entscheidende Säulen optimal miteinander verbinden: herausragende klinische Ergebnisse, gesteigerte Praxiseffizienz und eine optimierte Patientenerfahrung. Bei der IDS 2025 in Köln können Interessierte auf dem Messestand von Align Technology (**Halle 1.2, Stand A50/59/C51**) entdecken, wie die Lösungen in der Align Digital Platform™ nahtlos ineinandergreifen.

Das Invisalign System ist eines der weltweit fortschrittlichsten transparenten Aligner-Systeme und basiert auf einem optimierten kieferorthopädischen Krafteinwirkungsprinzip, das nachgewiesen besser vorhersagbare klinische Ergebnisse liefert.[1] Mit der Kombination dreier integrierter proprietärer Innovationen ist das Invisalign System in der Lage, besser vorhersagbare Zahnbewegungen zu realisieren:[2] Invisalign SmartTrack™ Material, SmartForce™ Funktionen und SmartStage™ Technologie. Mit dem Invisalign Go™ Portfolio, speziell für Zahnärzte entwickelt, lassen sich einfache bis mittelschwere Fehlstellungen sowie prärestaurative Fälle effektiv behandeln.

Die ClinCheck® Behandlungsplanungs-Software unterstützt geschulte Anwender bei der präzisen Planung und Visualisierung von Invisalign Behandlungen. Ein engagiertes Team hochqualifizierter Align Mitarbeiter steht bereit, um Zahnmedizinern kontinuierlichen klinischen Support zu bieten und sie bei der Behandlungsplanung zu unterstützen. Darüber hinaus fördert Align die Weiterbildung der Zahnärzte durch ein breites Spektrum an Fortbildungsformaten – digital, in der Praxis oder live –, an denen jährlich im Durchschnitt mehr als 45.000 Ärzte in der EMEA-Region teilnehmen.

Quellen:

1 Im Vergleich zu vorherigen Invisalign Alignern aus einschichtigem (EX30) Material.

2 Daten liegen bei Align Technology vor, Stand: 8. Juli 2017. Basierend auf einer globalen Umfrage von Actionable Research unter Invisalign Anwendern weltweit, die Antworten der Ärzte wurden aggregiert, wenn sie folgender Frage stark zustimmten oder zustimmten: „Die Vorhersagbarkeit von Invisalign hat sich aufgrund klinischer Innovationen in den letzten fünf Jahren deutlich verbessert" (n=898). Ärzte erhielten für ihre Zeit ein Honorar.

Align Technology

Align Technology • www.aligntech.com

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

TEAM Tag KFO

23. Mai 2025 - München

Das Incentive des Jahres

Das Event für ein starkes TEAM und ein Boost an Motivation!

Top-Referenten
Erinnerungen, die den Zusammenhalt stärken
Außergewöhnliches Incentive
München ist immer eine Reise wert

Jetzt anmelden!

Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Orthodontics Europe GmbH
Harkortstraße 2 · 58339 Breckerfeld · Germany
Tel +49.2338.801.888 · info.gco.germany@gc.dental · www.gc.dental/ortho

Bericht über die bevorstehende IDS 2025 in Köln

Korr Dental präsentiert innovative Lösungen für Kieferorthopäden.

Die Internationale Dental-Schau (IDS) 2025, die vom 25. bis 29. März in Köln stattfindet, wird erneut zum zentralen Treffpunkt für Fachleute aus der Dental- und Kieferorthopädiebranche. Mit über 2.300 Ausstellern aus aller Welt bietet die IDS die perfekte Plattform, um Innovationen und zukunftsweisende Technologien vorzustellen. In diesem Jahr wird auch die Firma Korr Dental mit zwei Ständen in Halle 11.1, Stand D60/E61 vertreten sein.

Korr Dental freut sich, die neueste Version der erfolgreichen Behandlungseinheit Korr-Line S350 (Version 4/2025) vorzustellen. Die S350 wurde speziell für Kieferorthopäden entwickelt und setzt in puncto Anpassungsfähigkeit neue Maßstäbe. Dank ihres modularen Designs und der individuell konfigurierbaren Funktionen können Zahnärzte und Kieferorthopäden die Einheit exakt auf ihre Praxisbedürfnisse zuschneiden. Ergonomie, Effizienz und modernes Design stehen dabei im Mittelpunkt. Mit dieser neuen Version präsentiert Korr Dental eine Reihe von Optimierungen, die auf dem Feedback ihrer Kunden basieren, und unterstreicht einmal mehr den hohen Stellenwert von maßgeschneiderten Lösungen in der modernen Kieferorthopädie.

Neben der Behandlungseinheit wird Korr Dental auch im Bereich Praxisinventar spannende Neuheiten präsentieren. Insbesondere die neuen Stahlmöbel, die sich durch eine noch höhere Funktionalität, Langlebigkeit und ein ansprechendes Design auszeichnen, sind ein Highlight. Diese Möbel wurden mit dem Ziel entwickelt, den Praxisalltag nicht nur effizienter zu gestalten, sondern auch den hohen hygienischen Anforderungen gerecht zu werden.

Ein weiterer Höhepunkt des Messeauftritts ist die Einführung des neuen 3D-Panoramaröntgengeräts aus dem Hause Acteon. Diese innovative Technologie ermöglicht hochauflösende, dreidimensionale Bildaufnahmen, die eine präzisere Diagnostik und Planung kieferorthopädischer Behandlungen unterstützen. Das Gerät überzeugt durch seine einfache Bedienung, schnelle Bildaufnahme und eine geringe Strahlenbelastung, was sowohl dem Fachpersonal als auch den Patienten zugutekommt.

Die IDS bietet nicht nur eine Plattform zur Produktpräsentation, sondern auch die Möglichkeit, mit Fachleuten aus aller Welt in den Austausch zu treten. Korr Dental lädt alle interessierten Besucher ein, sich an dem Messestand (**Halle 11.1, Stand D60/E61**) persönlich über die neuen Produkte zu informieren. Unsere Experten stehen vor Ort bereit, um die Features und Vorteile der Korr-Line S350 sowie der weiteren Innovationen ausführlich zu erläutern.

Die IDS 2025 verspricht erneut, Trends zu setzen und Perspektiven für die Zukunft der Dentalbranche zu eröffnen. Korr Dental freut sich darauf, ein Teil dieses globalen Netzwerks zu sein und mit seinen maßgeschneiderten Lösungen zur Weiterentwicklung der Kieferorthopädie beizutragen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Köln!

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

MOVENDI® X ZENDURA®-Material

Ein Jahr Innovation für optimale Aligner-Therapie.

Vor einem Jahr haben wir bei MOVENDI® einen wichtigen Schritt gemacht: den Wechsel auf das hochmoderne ZENDURA®-Material. Heute, nach zwölf Monaten erfolgreicher Anwendung, möchten wir die entscheidenden Vorteile dieser Innovation noch einmal in den Fokus rücken. Denn die Rückmeldungen von Patienten und Fachkräften zeigen deutlich: ZENDURA® setzt neue Maßstäbe in der Aligner-Therapie.

Warum ZENDURA®?
Aligner sollen nicht nur effektiv sein, sondern auch angenehm zu tragen. Mit ZENDURA® ist uns genau diese Kombination gelungen. Das Material überzeugt durch seine hohe Widerstandskraft und präzise Passform, wodurch sich Zahnbewegungen optimal steuern lassen. Das bedeutet für den Patienten eine effizientere Behandlung und spürbar mehr Komfort im Alltag.

Ein weiteres wesentliches Merkmal ist die verbesserte Elastizität. Sie sorgt für eine gleichmäßige Kraftübertragung und unterstützt eine schonende, aber gezielte Zahnkorrektur. Zudem bleibt die Schiene über den gesamten Tragezeitraum stabil und widerstandsfähig gegen Verformungen.

Mehr Komfort, bessere Ergebnisse
Einer der größten Vorteile von ZENDURA® ist das angenehme Tragegefühl. Das Material ist nicht nur besonders glatt und schmiegt sich optimal an die Zahnoberfläche an, sondern es ist auch deutlich weniger anfällig für Verfärbungen und Abnutzung. Dadurch bleiben die Aligner länger ästhetisch ansprechend – ein wichtiges Kriterium für viele Patienten.

Nachhaltigkeit im Fokus
Neben der Leistungsfähigkeit des Materials haben wir auch die Nachhaltigkeit im Blick. Durch die optimierte Materialzusammensetzung reduzieren wir den Ressourcenverbrauch und minimieren den ökologischen Fußabdruck – ein wichtiger Schritt in Richtung umweltfreundlichere Kieferorthopädie.

Fazit: Ein Jahr ZENDURA® – eine Erfolgsgeschichte
Nach einem Jahr Praxiserfahrung mit ZENDURA® können wir mit Überzeugung sagen: Der Wechsel hat sich gelohnt! Das Material ermöglicht eine effizientere, komfortablere und nachhaltigere Aligner-Therapie – für optimale Ergebnisse und zufriedene Patienten.

Überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen dieses innovativen Materials! Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gerne.

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

© luismolinero – stock.adobe.com

Qualitätsmanagement in der Kieferorthopädie

Struktur schaffen, Effizienz steigern, Qualität sichern.

In der modernen Kieferorthopädie zählt ein gut strukturiertes Qualitätsmanagement (QM) nicht nur als gesetzliche Anforderung, es ist auch einer der Schlüsselfaktoren für den wirtschaftliche Erfolg einer Praxis. Durch die stetige Überwachung und Pflege des Qualitätsmanagements werden die Praxisabläufe und Behandlungsprozesse effizienter, einheitlicher und standardisierter gestaltet, um so die Qualität der Versorgung der Patienten bestmöglich zu gewährleisten.

Gewiss kostet die Installation eines QM-Systems (QMS) neben Geld auch jede Menge Zeit und Engagement. Der Aufwand hängt in der Regel von der Größe der Praxis und der Komplexität des Behandlungsspektrums ab. So ist es z.B. aufwendiger, in größeren Praxen mit mehreren Behandlern ein QM zu etablieren als in kleineren. Die Einführung gestaltet sich dabei als die aufwendigste Phase, deshalb ist es wichtig Vorarbeit zu leisten, um möglichst im Vorfeld alle Prozesse zu analysieren und zu dokumentieren, um sie dann standardisiert in das QM implementieren zu können. Gerade in dieser Zeit kann der Praxisalltag durch Schulungen der Mitarbeiter, dokumentieren der Prozesse usw. beeinträchtigt sein.

Um das nötige Know-how und den Faktor Zeit auszugleichen, greifen immer mehr Praxen auf Beratungen durch externe Dienstleister zurück oder buchen ein Full-Service-Paket und lassen sich das QMS auf ihre Praxis maßschneidern.

Leichter gesagt als getan. Gerade in Zeiten von Personalmangel werden essenzielle Verwaltungstätigkeiten – gezwungenermaßen – auf die lange Bank geschoben oder drohen komplett zu scheitern. Völlig verständlich, denn neben all den vorgegebenen verwaltungstechnischen, bürokratischen und anscheinend nicht enden wollenden Pflichten steht auch noch die Versorgung des Patienten im Raum. Und dieser möchte und soll ebenfalls mit gutem Personal behandelt werden. Dass hier die Priorität liegen sollte, ist unumgänglich.

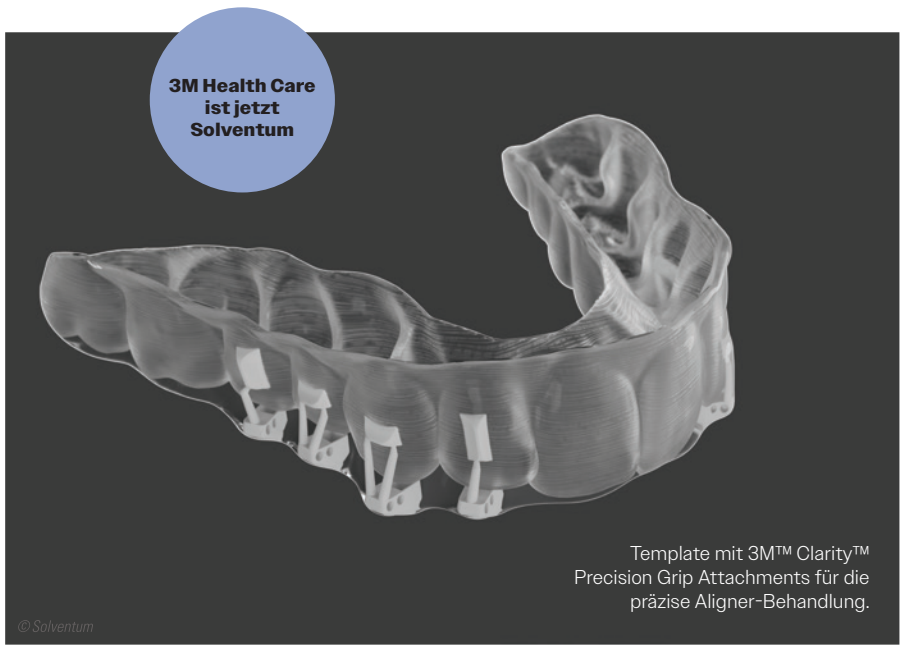
Qualitätsmanagement ist in der Kieferorthopädie sicherlich ein von Vorteilen geprägtes, aber nicht immer einfach umzusetzendes Werkzeug. ZO Solutions bietet verschiedenste Lösungen an, um Praxen und Teams zu entlasten. Weitere Informationen auf www.zosolutions.ag.

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

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

Solventum: 3D-gedruckte Aligner-Attachments ab sofort erhältlich

3D-gedruckt, ideal geformt, vollständig ausgehärtet.



Template mit 3M™ Clarity™ Precision Grip Attachments für die präzise Aligner-Behandlung.

© Solventum

Das sind die neuen 3M™ Clarity™ Precision Grip Attachments, die in Deutschland ab sofort exklusiv für 3M™ Clarity™ Aligner erhältlich sind. Bestellt werden sie einfach zusammen mit den gewünschten Alignern über das Oral Care Portal. Im handlichen Template geliefert, lassen sie sich optimal positionieren und kleben.
Traditionell liegt eine der größten Herausforderungen in der Aligner-Behandlung in der herkömmlichen Attachment-Herstellung: Werden die Templates mit zu viel oder zu wenig Komposit gefüllt, entsteht eine von der Planung abweichende Form. Überfüllte Templates produzieren zudem Überschüsse, die Ursache für Verfärbungen, Plaqueansammlungen und eine suboptimale Passung der Aligner sein können. Zudem besteht das Risiko einer fehlerhaften Positionierung auf dem Zahn. Die Folge: Die geplanten Bewegungen lassen sich nicht präzise umsetzen.
Mit Clarity Precision Grip Attachments gehören diese Probleme der Vergangenheit an: Die Attachments werden präzise an die Anatomie der einzelnen Zähne angepasst und im 3D-Druckverfahren aus einem hochentwickelten Material gefertigt. Anschließend werden sie im industriellen Post-Processing optimal nachbearbeitet. Das Ergebnis sind besonders exakt geformte, homogene, haltbare und verfärbungsresistente Attachments.
Einmal korrekt vorbehandelt und ähnlich wie Brackets beim 3M™ Digital Bonding mittels Tray an den geplanten Positionen im Mund geklebt, leisten die Attachments zuverlässig ihren Dienst. So unterstützen sie die optimale Kraftübertragung und damit auch vorhersagbare Behandlungsverläufe sowie -ergebnisse. Das Oral Care Portal bietet übrigens nicht nur reine Aligner-Behandlungen an, auch Hybridbehandlungen sind realisierbar. So können Behandlungen mit einer Kombination aus Alignern und verschiedenen Bracketsystemen – bevorzugt mit 3M™ APC™ Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung – geplant sowie mithilfe der 3M™ Digital Bonding Trays präzise eingesetzt werden.

Weitere Informationen gibt es unter: 3M.com/ClarityAligners.

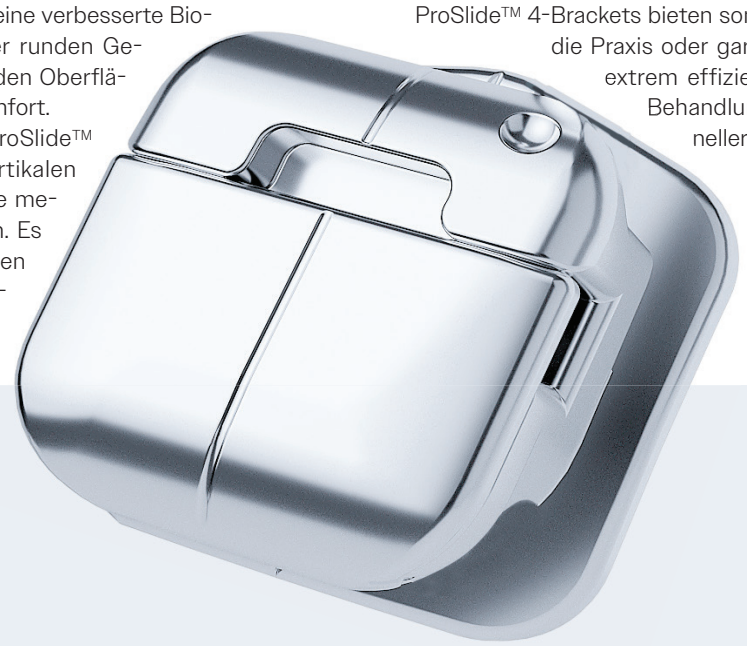
Solventum Germany

Solventum Germany GmbH
orthodontics.emea@solventum.com
www.solventum.com/de-de/home/our-company/

ProSlide™ 4 : OrthoDepot präsentiert „State of the Art“ Bracket-System

Als Nachfolger der sehr beliebten ProSlide™ 3 passive-Brackets stellt OrthoDepot nun die brandneuen weiterentwickelten ProSlide™ 4-Brackets vor.

Die Brackets bieten alle Eigenschaften moderner Brackets und werden mittels fortschrittlicher Metallspritzgusstechnologie aus Deutschland aus medizinischem Edelstahl der höchsten Qualität von BASF hergestellt.
ProSlide™ 4-Brackets verfügen über einen Clip mit maximaler mesiodistaler Breite, welcher für eine sehr gute Rotationskontrolle sorgt. Die um circa 20 Prozent flachere Gestaltung im Vergleich zu anderen marktführenden Brackets sorgt für eine verbesserte Biomechanik sowie zusammen mit der runden Gestaltung und hochglatten, spiegelnden Oberfläche für einen erhöhten Patientenkomfort.
Eine absolute Besonderheit der ProSlide™ 4-Brackets stellen die beiden vertikalen Slots dar. In diese können wahlweise mesial oder distal Hooks fixiert werden. Es stehen hierfür Hooks in einer geraden und einer gebogenen „Fragezeichen“-Variante zur Auswahl.



Der Bogenwechsel ist durch die leicht zu öffnende, sichere Clip-Mechanik mit haptischem Feedback komfortabel zu bewerkstelligen.
Neben einer Standard-Variante sind die ProSlide™ 4-Brackets auch in einer High- und Low-Torque-Variante erhältlich.
Durch den Einsatz hochmoderner Produktionsanlagen ist eine gleichbleibend höchste Qualität garantiert und dies zu einem sensationellen Preis ab nur 2,69 € pro Stück.
ProSlide™ 4-Brackets bieten somit ein enormes Einsparpotenzial für die Praxis oder gar die Umstellung der Praxis auf eine extrem effiziente, ausschließlich selbstligierende Behandlung – und dies zum Preis konventioneller Brackets.
Die ProSlide™ 4-Brackets sind ab sofort unter www.orthodepot.de bestellbar.

OrthoDepot GmbH
www.orthodepot.de

** Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.*

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: Einzelexemplar: 8,– € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,– € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0.
Die Beiträge in der *KN Kieferorthopädie Nachrichten* sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

www.kn-aktuell.de

KN als E-Paper

prime4me®
RETAIN3R

UNSER 3D-RETAINER PASST GENAU

- 3D Design und gefräste Präzision
- Hohe Biokompatibilität durch Titan
- Optimale Passform in allen drei Ebenen
- Liegt lingual komplett flächig an
- 24 Monate Gewährleistung

Mehr Informationen

DENTAURUM GmbH & Co. KG · Turnstr. 31 · 75228 Ispringen · Germany
Tel. +49 72 31/803-0 · www.dentaurum.com · info@dentaurum.com

DENTAURUM 1886