

Aktuelles

p38α/MAPK

Wie Salz die p38α/MAPK beeinflusst, erfahren Sie im Interview mit Dr. Eva Paddenberg-Schubert.

Wissenschaft & Praxis  Seite 8

Prävention

In seinem Beitrag zeigt Dr. Michael Schneidereit, wie zahnmedizinische Prävention bei Kindern und Jugendlichen entscheidend zur orofazialen Gesundheit und einem ganzheitlichen Wohlbefinden beiträgt.

Wissenschaft & Praxis  Seite 12

Pfändungsfreigrenzen

Wie Zahnarztpraxen auf die gestiegenen Pfändungsfreigrenzen reagieren sollten, um finanzielle Risiken zu vermeiden, erläutert Dr. Elske Fehl-Weileder in ihrem Beitrag.

Wirtschaft & Recht  Seite 20

Kurz notiert

elektronische Patientenakte

Seit dem 29. April kann die elektronische Patientenakte (ePA) deutschlandweit genutzt werden. Die Nutzung ist zunächst freiwillig. Ab dem 1. Oktober wird sie für alle Ärzte und andere Leistungserbringer verpflichtend. Fundierte und immer wieder aktuelle Infos zur ePA bietet auch die Themenseite auf ZWP online. (Quelle: www.bundesgesundheitsministerium.de)



Abb. 1+2: Fallbeispiel 1, Patient 27 Jahre: Engstand mit Kippung des Zahnes 11 und Staffelstellung von Zahn 12.

Medizinprodukte von TEMU, AliExpress und Co. Wer billig kauft, zahlt doppelt?

Ein Beitrag von Daria Madejska, Fachanwältin für Medizin- und Verwaltungsrecht, und Dr. Fabienne Boulanger, Rechtsanwältin im Geschäftsbereich Zoll, Außenwirtschaft und Energiesteuer – beide bei RSM Ebner Stolz.

Chinesische Onlineplattformen locken mit einem vielfältigen Angebot und billigen Preisen. Dies animiert nicht nur Verbraucher zum

Kauf; auch Kieferorthopädiepraxen beziehen ihre Medizinprodukte vermehrt über Websites wie TEMU und AliExpress. Zu den angebotenen Produkten zählen unter anderem Schutzmasken, zahnmedizinische Lehrmodelle, Zahneingangssets, Watterollen und Zahnschienen.

Was den Wenigsten bewusst ist: Gewerbliche Käufer agieren in diesem Fall grundsätzlich als Importeure nach der Medizinprodukteverordnung¹ (Medical Device Regulation, im Folgenden: MDR) und sind damit verpflichtet, bestimmte zoll- und medizinproduktrechtliche Vorschriften einzuhalten. Problematisch ist, dass viele der angebotenen Produkte auf TEMU, AliExpress und Co. häufig nicht den

DGKFO-Aktion

vom 23.06. bis 26.09.2025

Entdecken Sie
Top-Angebote
und Neuheiten:

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

 Seite 16

ANZEIGE

World Class Orthodontics
Ortho Organizers® GmbH

WELTNEUHEIT BEI WCO:

Über 9m Goldretainer-
Draht auf der Spule!
Perfekt für Drahtbiegemaschinen

Infos in der
aktuellen KN

w-c.de

ANZEIGE

Innovations in orthodontics

Tiger Dental

NEU!

Powerscrew
ohne Haltearme

Verfügbar in drei Längen: 10 mm,
12 mm, 14 mm

Tiger Dental GmbH

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

- Hohe Effizienz des Substanzabtrags
- Kostengünstige und langlebige Schleifmittel/Antriebe – Gravität der verwendeten Schleifmittel/Antriebe

 Seite 10

ANZEIGE

Kieferorthopädie
europaweit erleben
mit der Ormco Events App

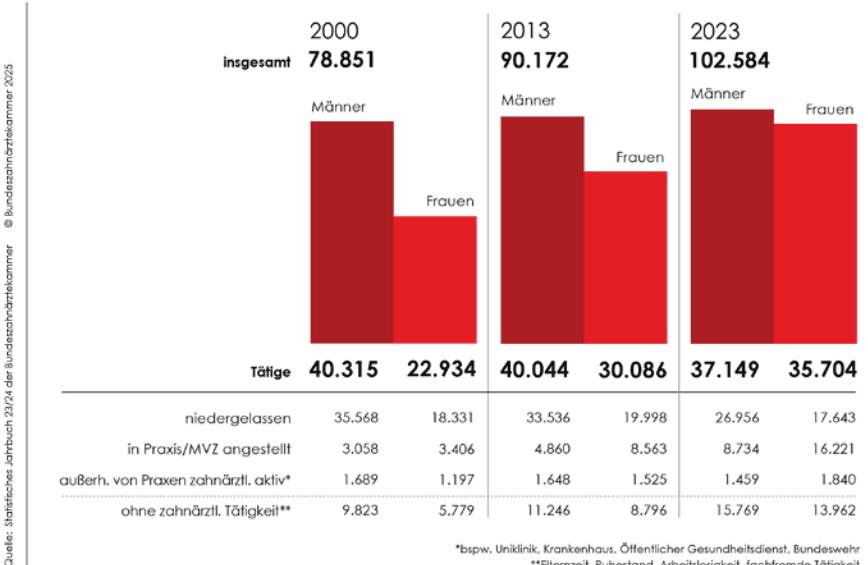
Download im
App Store

Download im
Google Play Store

JETZT HERUNTERLADEN

Ormco | CONTINUING
EDUCATION

Entwicklung der Zahnarztzahlen



Mehr Frauen, mehr Angestellte, mehr Dentists schlechthin

Seit 2000 wächst nicht nur die Gesamtzahl der Zahnärzte, sondern auch der Frauenanteil.

Laut einer aktuellen Infografik der BZÄK stieg die Gesamtzahl an Zahnärzten in Deutschland seit 2000 von 78.851 auf 102.584 (2023), wobei der Frauenanteil stark wuchs und fast gleichauf mit den Männern liegt. Auch sichtbar: Die Zahl der Angestelltenverhältnisse ist kontinuierlich gestiegen. Vor allem Zahnärzttinnen entscheiden sich für den angestellten Weg und damit gegen eine Niederlassung. Der Anteil der Zahnärzte ohne zahnärztliche Tätigkeit nahm ebenfalls zu, was auf vielfäl-

tige berufliche Entwicklungen und natürlich auch persönliche Umstände hindeutet. Auch zukünftig ist davon auszugehen, dass die Zahnarztzahlen, getrieben durch eine höhere Absolventenzahl an den Universitäten, weiterhin steigen werden und sich auch der Frauenanteil vergrößern wird. Nicht ohne Grund wird vom Trend der Feminisierung der Zahnmedizin gesprochen.

Quelle: Statistisches Jahrbuch 23/24 der Bundeszahnärztekammer © BZÄK 2025

FVDZ: „Eine gute zahnmedizinische Versorgung spart Kosten“

Zahnmedizin ist Teil der Präventionsstrategie.

Der Bundestag verabschiedet sich ohne spürbaren Fortschritt für die Gesundheitspolitik in die Sommerpause. Dabei wäre entschlossenes Handeln geboten. Besonders deutlich zeigt sich der Reformstau bei den gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV): Allein im Jahr 2024 belief sich deren Defizit auf rund 6,2 Milliarden Euro. In der Folge stiegen die Versichertenbeiträge mit durchschnittlich 1,2 Prozentpunkten zum Jahreswechsel so stark wie nie; in einigen Fällen sogar zur Jahresmitte ein weiteres Mal. Schätzungen gehen in den kommenden Jahren von einer strukturellen Finanzierungslücke in doppelter Höhe aus. Dr. Christian Öttl, Bundesvorsitzender des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte (FVDZ), betont: „Die zahnmedizinische Versorgung ist weder für das Defizit verantwortlich noch ein Kostentreiber: Mit 17,6 Milliarden Euro jährlich (2023) macht die gesamte zahnärztliche Versorgung nur einen Bruchteil der GKV-Ausgaben aus. Selbst eine Halbierung könnte die Finanzierungslücke nicht schließen.“

Deshalb müsste die Politik die Prävention in den Vordergrund stellen. Dass die Zahnmedizin ein klarer Präventionsfaktor ist, zeige die aktuelle 6. Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6). „Eine gute zahnmedizinische Versorgung spart außerdem Kosten, statt sie zu verursachen. Frühzeitige Behandlung etwa von Parodon-

titis reduziert langfristig das Risiko schwerer Folgeerkrankungen wie Herzinfarkt und Schlaganfall sowie für Diabetes und Nierenschäden oder sogar Frühgeburten – und entlastet damit das Gesundheitssystem seit Jahren nachhaltig“, so Öttl weiter. „Statt jedes Jahr wieder über die Defizite der GKV zu diskutieren, brauchen wir endlich eine strukturelle Reform, etwa bei den Verwaltungskosten der knapp 100 gesetzlichen Krankenkassen oder versicherungsfremden Leistungen, die aus dem Gesundheitsfond finanziert werden, obwohl sie steuerlich getragen werden müssten. Gleichermaßen gilt für den Abbau der Bürokratielast.“

Von der neuen Bundesregierung fordert der FVDZ-Bundesvorsitzende Öttl: „Setzen Sie nicht

kurzfristig auf Beitragserhöhungen, sondern lassen Sie uns nachhaltige Lösungen für die Finanzierung der GKV schaffen und verstehen Sie die Rolle der zahnmedizinischen Versorgung als Teil der Prävention und somit der Lösung. Krankheit lässt sich nicht berechnen, und Krankenkassen sind für Kranke da – keine Verschiebebahnhöfe für Finanzen.“

ANZEIGE



kurzfristig auf Beitragserhöhungen, sondern lassen Sie uns nachhaltige Lösungen für die Finanzierung der GKV schaffen und verstehen Sie die Rolle der zahnmedizinischen Versorgung als Teil der Prävention und somit der Lösung. Krankheit lässt sich nicht berechnen, und Krankenkassen sind für Kranke da – keine Verschiebebahnhöfe für Finanzen.“



Quelle: FVDZ

Zwei junge Leben, die Spuren hinterlassen haben

Zwillinge aus Vietnam verlieren in Hamburg ihr Leben – Spendenaufruf zur Unterstützung der Familie.

Duy Quang Nguyen und Quang Minh Nguyen, Zwillinge aus Vietnam, verloren am 6. Juli 2025 bei einem tragischen Unfall in Frankfurt am Main ihr Leben. Die beiden jungen Männer, gerade einmal 23 Jahre alt, haben eine Ausbildung zur zahnmedizinischen Fachassistenz in einer Kieferorthopädie-Praxis in Hamburg-Altona gemacht.

Minh und Quang kamen im Frühjahr 2022 nach Deutschland. Ihre Familie hatte große finanzielle Opfer gebracht, um den Zwillingen ein neues Leben zu ermöglichen. Mit Mut und Entschlossenheit nahmen sie ihr Schicksal in die Hand. In einer kieferorthopädischen Praxis in Hamburg fanden sie nicht nur eine berufliche Perspektive, sondern ein zweites Zu-

hause. Schnell wurden sie zu geschätzten Teammitgliedern und gewannen mit ihrer liebevollen Art neue Freunde. Was sie in ihrer Ausbildung verdienten, teilten sie mit ihrer Familie in Vietnam.

Die Trauer in der Praxis, im Stadtteil und unter Freunden ist groß, ebenso wie das Bedürfnis, zu helfen. Eine Spendenaktion wurde ins Leben gerufen, um die Familie in Vietnam zu unterstützen. Die Spenden sollen die Rückführung der Verstorbenen, die Beerdigungskosten sowie entstandene Schulden durch Ausreise und Ausbildung decken. Auch der Wegfall der regelmäßigen finanziellen Unterstützung durch die beiden Brüder stellt die Familie vor große Herausforderungen. Die Hilfsbereitschaft war überwältigend. Innerhalb kürzester Zeit kam eine große Spendensumme zusammen. Die Mittel wurden über die evangelisch-vietnamesische Gemeinde in Hamburg an die Familie weitergeleitet, die in dieser schweren Zeit von vielen Seiten Unterstützung erhielt. Das Spendenkonto wurde inzwischen geschlossen.

Quelle: gofundme

neu

Entdecken Sie die neue IPRo-Familie

Professionelle interproximale Reduktion zum fairen Preis!

IPRO™ M manual strips

4³⁵ €



IPRO™ C automatic strips

3⁹⁵ €



IPRO™ abrasive strips

ab 4⁹⁵ €



IPRO™ automatic strips

11⁹⁵ €



Jetzt online entdecken



Bestellen Sie noch heute bei

www.orthodepot.de

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

Mehr als **27.000 Artikel**
sensationell günstig!

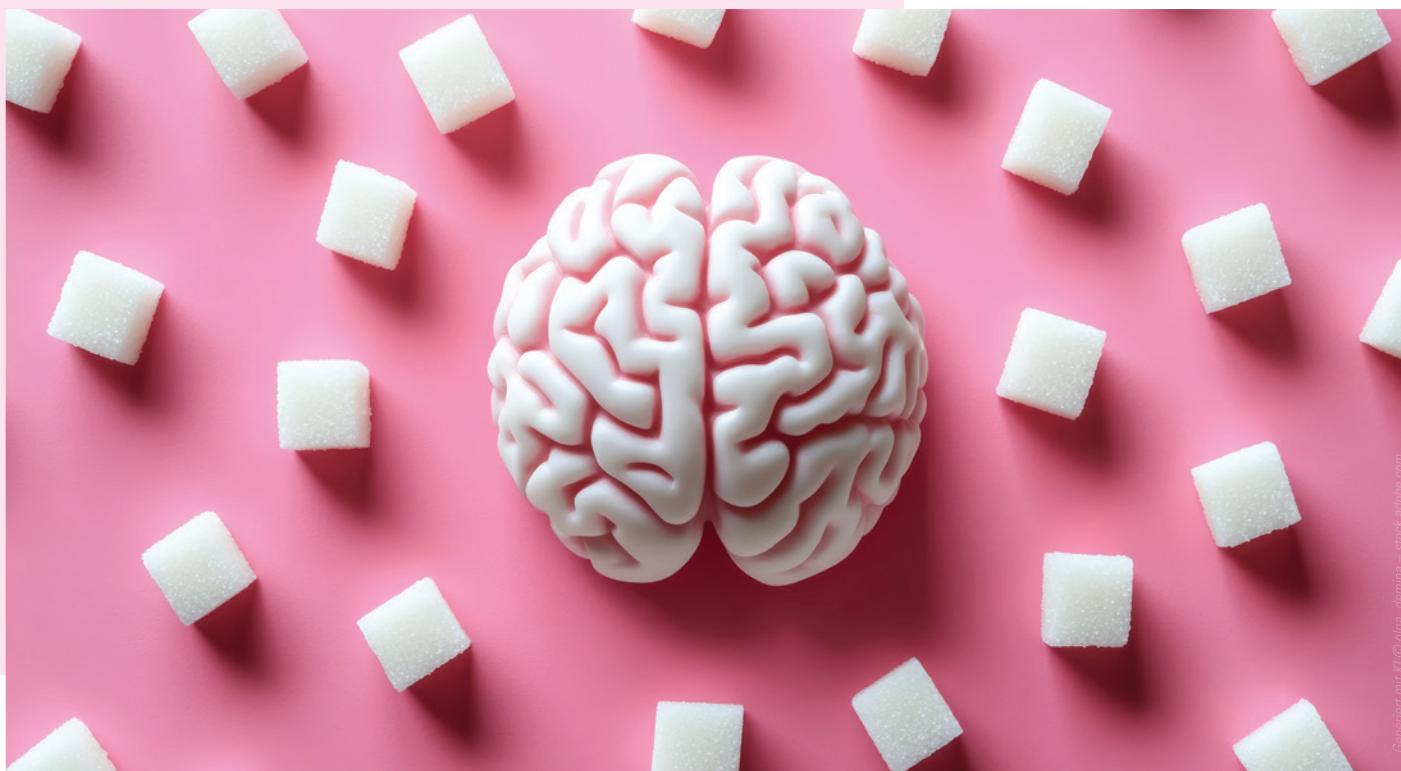


Tel. 0800 / 0000 120

OrthoDepot®

Studie zeigt: Künstlicher Süßstoff regt Appetit an

Sucralose beeinflusst die Hirnaktivität und verstärkt das Hungergefühl.



licher Zucker. Bei jedem Besuch untersuchte das Forschungsteam den Nüchternblutzuckerspiegel der Teilnehmenden, gefolgt von einem Hirnscan mittels der sogenannten funktionellen Magnetresonanztomografie (fMRI), die den Blutfluss verfolgt, um die Aktivität in verschiedenen Regionen des Gehirns zu erfassen. Nach dem ersten Scan tranken die Probandinnen und Probanden eines der drei Getränke und wurden danach wieder untersucht. Zusätzlich zu den Hirnscans wurden den Studienteilnehmenden noch Blutproben entnommen, nachdem sie die Getränke getrunken hatten, und sie sollten ihr individuelles Hungergefühl einschätzen.

Erstaunliche Ergebnisse

Mittels der Selbsttests konnten die Forschenden festhalten, dass Sucralose das Hungergefühl der Teilnehmenden um etwa 17 Prozent steigert, insbesondere bei Probanden, die krankhaft übergewichtig waren. Zudem konnte das Forschungsteam verstärkte Verbindungen zu anderen Teilen des Gehirns belegen, die für die Steuerung der Motivation verantwortlich sind. „Sucralose scheint die Entscheidungsfähigkeit zu beeinträchtigen“, stellt Studienleiterin Prof. Kathleen A. Page von der USC fest. „Wir haben beispielsweise eine erhöhte Gehirnaktivität zwischen dem Hypothalamus und dem anterioren cingulären Cortex festgestellt, der die Risiken und Vorteile einer Entscheidung steuert“, ergänzt Prof. Kullmann. Eine weitere Erkenntnis aus der Studie: „Die Bluttests haben gezeigt, dass Sucralose keinen Einfluss auf die Hormone hat, die das Gehirn verwendet, um uns mitzuteilen, wann wir satt sind und keinen Hunger mehr haben“, erläutert Prof. Kullmann.

Titel der Originalpublikation:

Chakravartti, S.P., Jann, K., Veit, R. et al. Non-caloric sweetener effects on brain appetite regulation in individuals across varying body weights. *Nat Metab* 7, 574–585 (2025). DOI: <https://doi.org/10.1038/s42255-025-01227-8>

Quellen: Universitätsklinikum Tübingen/ ZWP online

Künstliche Süßstoffe sind praktisch kalorienfrei und kommen immer häufiger in der Lebensmittelindustrie, zum Beispiel in Limonaden, zum Einsatz. Eine Studie unter Leitung der University of Southern California (USC) und mit Tübinger Beteiligung gibt nun Aufschluss darüber, welche Auswirkungen der übermäßige Konsum von künstlichen Süßstoffen wie etwa Sucralose im Gehirn hat. Obwohl kalorienfrei, wirkt Sucralose im Gehirn appetitanregend, gerade bei Menschen mit Adipositas. An der Studie beteiligt waren Forschende des Universitätsklinikums Tübingen, von Helmholtz Munich und des Deutschen Zentrums für Diabetesforschung (DZD). In der Lebensmittelindustrie werden künstliche Süßstoffe bereits seit über 130 Jahren eingesetzt. So wurde 1878 der erste Süßstoff Saccharin in Deutschland entdeckt. Der Umsatz der meist kalorienfreien künstlichen Zuckerersatzstoffe hat insbesondere in den letzten Jahren stark zugenommen. In Deutschland greift jeder und jede Zweite

täglich zu Produkten mit künstlichen Süßstoffen. Als Gründe dafür werden unter anderem ein ernährungs- und kalorienbewusster Lebensstil aufgeführt. Genau dieser Punkt scheint durch die neuen Studienergebnisse ins Wanken zu geraten. Bereits 2023 hatte die Weltgesundheitsorganisation in einer Empfehlung mitgeteilt, künstliche Süßungsmittel nicht als Ersatzstoff für Zucker zu nehmen, wenn es um Gewichtsverlust geht.

Appetit und Hungergefühl steigen an
Sucralose führt im Hypothalamus zu einer gesteigerten Hirnaktivität. Dieser Bereich des Gehirns ist unter anderem für die Kontrolle der Nahrungsaufnahme und des Hungergefühls zuständig. Sucralose aktiviert genau diesen Bereich im Gehirn, und das steht wiederum in Verbindung mit einer stärkeren Bewertung des Hungergefühls. „Künstliche Süßstoffe wie in unserem Fall Sucralose können die Appetitregulierung im Gehirn in einem Maße beeinflussen, das

sich nachteilig auf das Gewicht auswirkt“, erläutert Prof. Dr. Stephanie Kullmann aus der Tübinger Universitätsklinik für Diabetologie, Endokrinologie und Nephrologie.

Künstliche Süßstoffe stiften Verwirrung im Gehirn

Das Forschungsteam geht davon aus, dass künstliche Süßstoffe das Gehirn verwirren, indem sie ihm Signale der Süße senden, ohne die benötigten Kalorien zu liefern, die das Gehirn benötigt. Aus vorherigen Studien ist die Hypothese bereits bekannt, dass das Gehirn das Signal aussendet, mehr zu essen, wenn die versprochenen Kalorien nicht ankommen. An der Studie nahmen 75 Probandinnen und Probanden in den USA teil. Sie wurden gebeten, bei drei verschiedenen Terminen eines von drei Getränken zu trinken: Leitungswasser, gesüßtes Wasser mit Sucralose und gesüßtes Wasser mit Zucker. Sucralose ist etwa 600-mal süßer als herkömm-

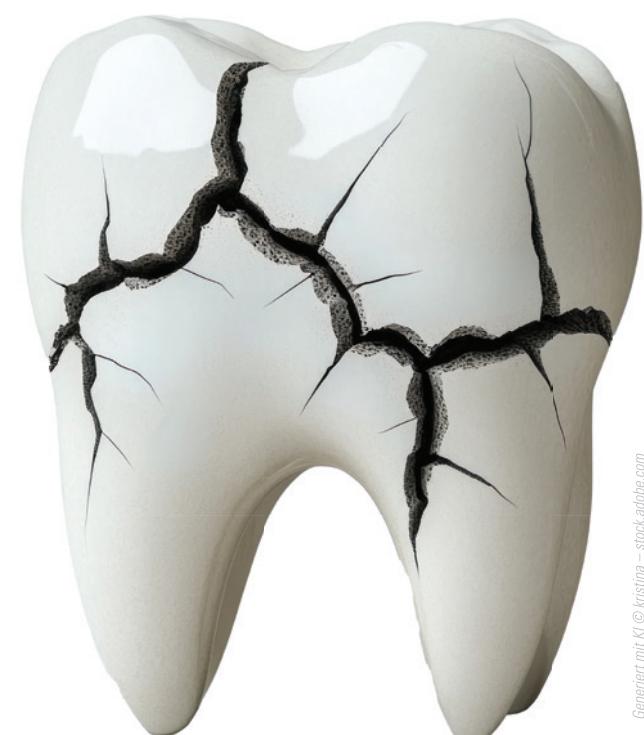
Erhöhte Beißkraft steigert das Risiko für Frakturen

Bruxer riskieren häufiger Schäden an Zähnen und Zahnersatz.

Menschen mit Bruxismus entwickeln eine deutlich stärkere Beißkraft als andere. Das geht aus einer schwedischen Langzeitstudie hervor, die jetzt in *Scientific Reports* erschienen ist.¹ Gleichzeitig sind Zähne und keramische Verblendungen bei ihnen häufiger von Frakturen betroffen. Das Forscherteam um Birgitta Häggman-Henrikson hat dafür 51 implantatprothetisch versorgte Patientinnen und Patienten untersucht, die bereits vor Jahren als wahrscheinliche Bruxer oder Nicht-Bruxer eingestuft worden waren. Für die aktuelle Auswertung wurden sie klinisch erneut untersucht. Die maximale Okklusionskraft wurde im Prämolarenbereich gemessen, Frakturen an Zahnhartsubstanz und Verblendkeramiken gezählt und ins Verhältnis zur Zahl der vorhandenen Zähne und prothetischen Einheiten gesetzt. Die Bruxer brachten es auf eine mittlere maximale Beißkraft von 618 Newton, die Kontrollgruppe erreichte 486 Newton. Die

Werte unterschieden sich signifikant. Auch bei den Frakturen zeigte sich ein deutlicher Unterschied. Absolut betrachtet hatten die Bruxer häufiger Schäden, gemessen an der Anzahl der Zähne und Einheiten fiel der Unterschied noch deutlicher aus. Alter und Geschlecht spielen in dieser Untersuchung keine Rolle. Die maximale Kraft unterschied sich hier nicht zwischen Männern und Frauen und auch nicht über die Altersgruppen hinweg. Die Forscher empfehlen, vor einer implantatgetragenen Versorgung genauer hinzusehen. Bruxismus und Okklusionskraft sollten von Anfang an erfasst werden, um das Risiko späterer Frakturen einzuschätzen zu können. Hohe Kräfte belasten nicht nur die keramischen Verblendungen, sondern auch die verbliebene Zahnhartsubstanz. Wer das ignoriert, riskiert vermeidbare Schäden.

Quelle: ZWP online



Generiert mit KI © kristina – stock.adobe.com

EIN Kongress. EINE Community. EINE Vision.

Der TPAO-Kongress ist das einzige internationale Aligner-Event, das alle Berufsgruppen vereint. Mit drei Programmen für:

- Kieferorthopäd:innen
- Zahntechniker:innen
- Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA/ZMF)

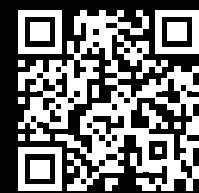
Kommen Sie mit dem gesamten Team!



4th TPAO JOIN TOP CONGRESS 2025 ALIGNER EXPERTS!

28 - 29 NOV COLOGNE

tpao-congress.com



**JETZT
AGENDA
CHECKEN
UND TICKETS
SICHERN!**



TPAO CONGRESS

Dentists for AFRICA

nachhaltige Hilfe mit Wirkung

Was 1999 mit dem Ziel begann, zahnärztliche Versorgung in ländlichen Regionen Kenias nachhaltig zu verbessern, hat sich in mehr als 25 Jahren zu einem breit aufgestellten humanitären Engagement entwickelt.



Heute umfasst die Arbeit von Dentists for Africa (DfA) nicht nur zahnmedizinische Versorgung, sondern auch Bildungs- und Sozialprojekte, die langfristige Perspektiven schaffen. Möglich wurde dies durch das Engagement von über 950 freiwilligen Einsatzleistenden, die Zusammenarbeit mit lokalen Partnerinnen und Partnern sowie durch die kontinuierliche Unterstützung von Mitgliedern, Patinnen, Paten und Fördernden in Deutschland.

In Zahlen lässt sich diese Entwicklung so beschreiben: rund 10 Millionen Euro an Spendengeldern, 14 errichtete Zahnstationen, über eine Million behandelte Patientinnen und Patienten, mehr als 1.000 mobile Einsätze. Das Patenschaftsprogramm hat 1.247 Kindern den Weg in eine selbstbestimmte Zukunft eröffnet. Die Witwenkooperative St. Monica Village mit 650 Frauen ermöglicht durch eigenes Einkommen die Versorgung von rund 2.600 Familienangehörigen. Zusätzliche Bildungsangebote wie Landrechtsseminare, rechtliche Beratung und ein kooperativer eigener Kindergarten stärken die Selbstwirksamkeit der Beteiligten. Auch ehemalige Patenkinder geben inzwischen etwas zurück: 29 von ihnen unterstützen andere über den Educational Fund, elf arbeiten heute selbst in DfA-Projekten mit.

Blick nach vorn: Verantwortung stärken, Strukturen weitergeben

2025 steht im Zeichen einer partnerschaftlichen Übergabe: Die Verantwortung für Projekte und Strukturen werden weiter in die Hände der kenianischen Partnerinnen und Partner gelegt. DfA setzt auf Vertrauen in lokale Kompetenz und begleitet den Prozess engmaschig. Die Zusammenarbeit mit etablierten Wegbegleiterinnen wie



Sr. Seraphine und neuen Kräften wie Mary Perpetua Achieng im kenianischen Fundraising-Team zeigt, wie gut das Mit-einander funktioniert – mit klaren Zuständigkeiten, regelmäßiger Abstimmung und Projektplanung aus kenianischer Perspektive. Ein Schwerpunkt liegt auf der Professionalisierung der zahnmedizinischen Stationen. Die Schulung der Administratorinnen und Administratoren in betriebswirtschaftlichen Fragen, die Entwicklung individueller Businesspläne sowie strukturierte Fortbildungen für Community Oral Health Officers (COHOs) sollen die Eigenständigkeit der Stationen stärken. Ergänzend wird die Einführung einheitlicher Mindeststandards für Ausstattung und Organisation in Angriff genommen. Eine zahnmedizinische Arbeitsgruppe aus ehemaligen Einsatzleistenden unterstützt diesen Prozess.

Bildung, Teilhabe und Innovation im Sozialbereich

Im Patenschaftsprojekt wird 2025 der Aufbau einer Alumni-Gruppe vorangetrieben. Viele ehemalige Patenkinder stehen heute im Berufsleben, einige sind selbst aktiv in Projekten. Ihr Wissen und ihre Erfahrungen werden stärker in die Programmgestaltung einfließen.

Die Witwenkooperative plant neue Schulungsformate für junge Mütter zu den Themen Sexualaufklärung, Ernährung, Gesundheit – verbunden mit einem Pilotprojekt zur Herstellung waschbarer Hygieneprodukte wie Windeln und Monatsbinden. Bei erfolgreichem Verlauf soll daraus eine einkommensschaffende Maßnahme entstehen, die langfristig in die Berufsausbildung integriert wird. Der neue Heilpflanzengarten mit *Artemisia afra* wird in Kooperation mit der Organisation „fightthefever“ weiter ausgebaut. Besorgniserregend ist die fragile Versorgungslage für HIV-Patientinnen und -Patienten nach dem Rückzug internationaler Förderer wie USAID – hier bleibt der psychosoziale Counselling-Service eine wichtige Anlaufstelle.

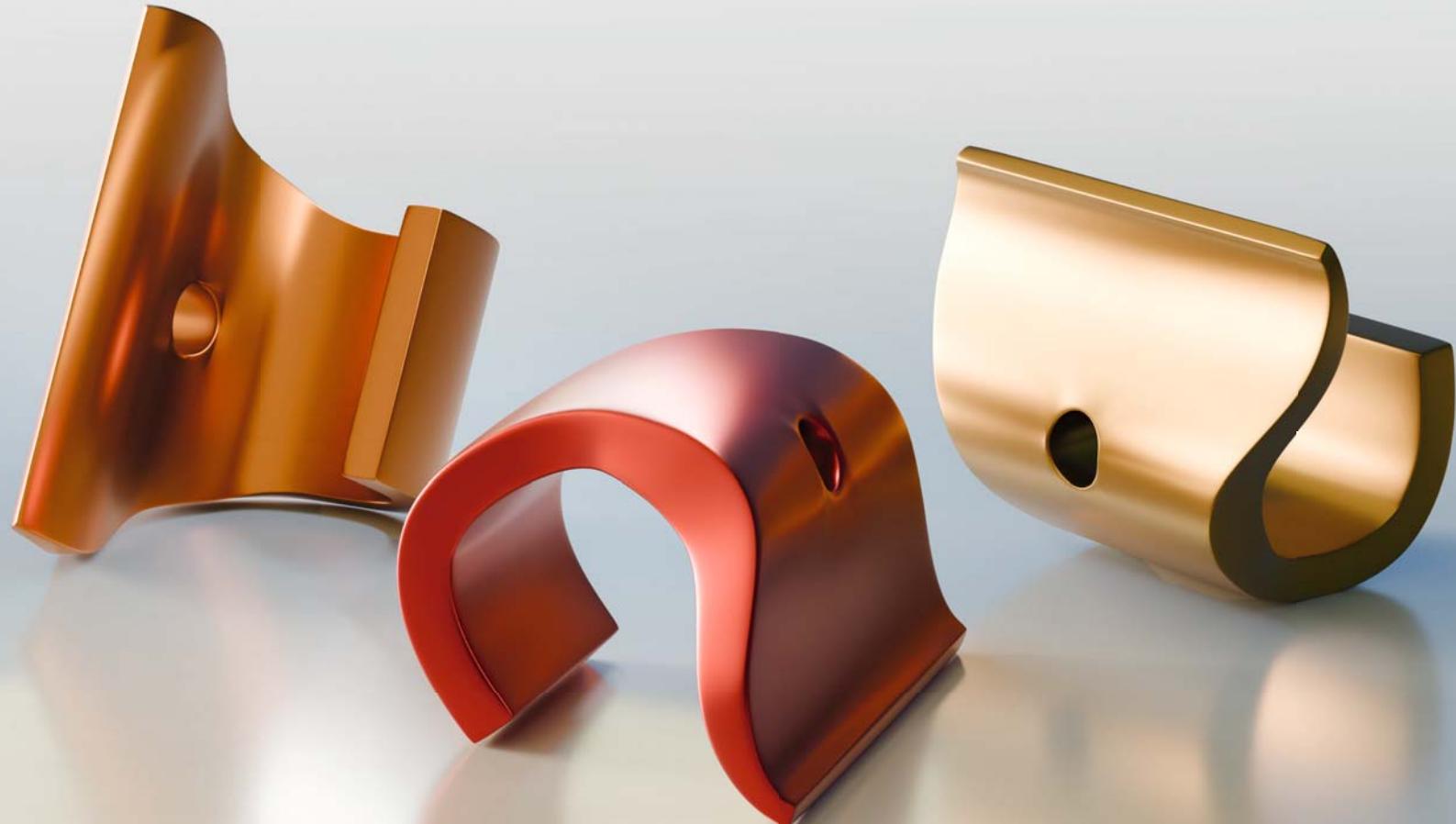
Fazit: Gemeinsam gestalten – für heute und morgen

Dentists for Africa zeigt seit über 25 Jahren, wie partnerschaftliches Engagement und langfristige Zusammenarbeit nachhaltige Wirkung entfalten können. Mit einem klaren Blick nach vorn, der Stärkung lokaler Strukturen und einem offenen Ohr für die Bedarfe vor Ort stellt sich der Verein auch 2025 den Herausforderungen – entschlossen, wirksam und menschlich.



Dentists for Africa e.V.

info@dentists-for-africa.org
<https://dentists-for-africa.org>



Die Anmeldung zum **WIN Anwendertreffen**
und zu weiteren Kursen jetzt online unter



www.lingualsystems-win.de/courses

IM HERBST WIRD ES BUNT!

Die ständige Weiterentwicklung der superelastischen Clips und der Bracketbodies haben die SL- und V-SL-Varianten erneut auf ein höheres Niveau gebracht. Was es mit den bunten Clips auf sich hat und welche Vorteile sie bieten, erfahren Sie auf den diesjährigen Anwendertreffen.

WIN ANWENDERTREFFEN 2025

28.+ 29. NOVEMBER 2025 · Frankfurt am Main

6. DEZEMBER 2025 · Paris

Wie Salz die p38 α /MAPK beeinflusst

Ein Interview mit Priv.-Doz. Dr. Eva Paddenberg-Schubert von Paul Bartkowiak.

Auf der 57. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft für Grundlagenforschung (AfG) der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) wurde in Mainz unter anderem die Nachwuchswissenschaftlerin Priv.-Doz. Dr. Eva Paddenberg-Schubert mit dem AfG-elmex®-Vortragspreis 2025 ausgezeichnet. Ihre Forschung zur myeloischen p38 α /MAPK und ihr Einfluss auf die Makrophagen- und Osteoklastenaktivität unter verschiedenen Salzkonzentrationen eröffnen neue Einblicke in die molekularen Mechanismen der kieferorthopädischen Zahnbewegung. Im Interview teilt Dr. Paddenberg-Schubert, Oberärztin an der Poliklinik für Kieferorthopädie des Universitätsklinikums Regensburg, ihre Motivation, Methodik und potenzielle Relevanz der Erkenntnisse.



Frau Dr. Paddenberg-Schubert, was hat Sie zu Ihrer Forschung motiviert?

Unsere Arbeitsgruppe¹ ist bestrebt, die molekularen Wirkmechanismen der kieferorthopädischen Zahnbewegung zu erforschen. Makrophagen und Osteoklasten sind Zellen von fundamentaler Bedeutung für den Knochenumbau, der die Grundvoraussetzung für eine orthodontische Bewegung darstellt. Grundsätzlich reguliert die untersuchte Protein kinase (p38 α /MAPK) die Proliferation und Differenzierung unter anderem von Osteoklasten und ihren Vorläuferzellen. Weiterhin wissen wir aus vorherigen Arbeiten, dass diätetisches Kochsalz, welches teilweise in hohen Konzentrationen konsumiert wird, die Zahnbewegung beeinflusst. Auch ist bekannt, dass erhöhte Salzkonzentrationen mithilfe der

Kinase (p38 α /MAPK) auf die Genregulation einwirken. Unklar war hingegen, inwiefern diese Proteinkinase die Aktivität von Makrophagen

„Weiterhin wissen wir aus vorherigen Arbeiten, dass diätetisches Kochsalz, welches teilweise in hohen Konzentrationen konsumiert wird, die Zahnbewegung beeinflusst.“

und Osteoklasten während der kieferorthopädischen Zahnbewegung bei verschiedenen diätetischen Salzkonzentrationen beeinflusst. Daher untersuchten wir diese Fragestellung mithilfe eines Mausmodells und anschließenden Zellkulturversuchen.



Welche Rolle spielt die p38 α /MAPK-Regulation für die Makrophagen- und Osteoklastenaktivität, und wie verändert sich diese Rolle unter verschiedenen Salzkonzentrationen?

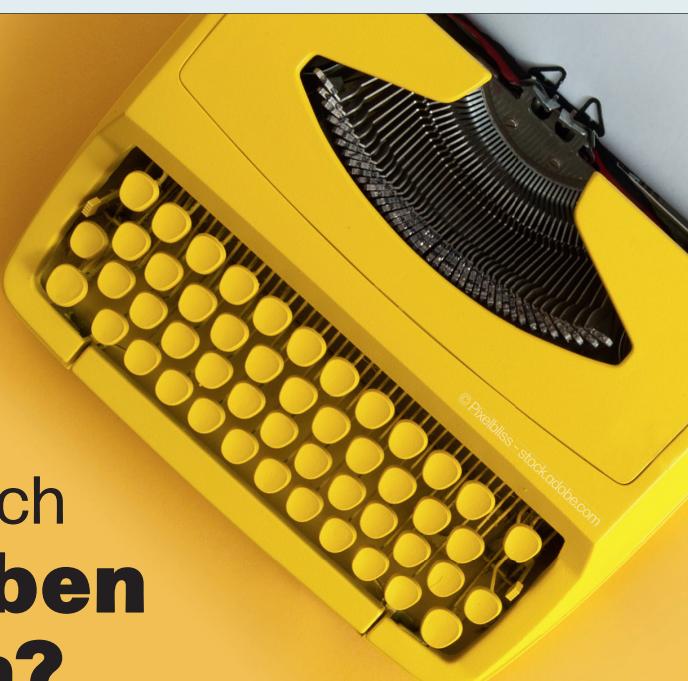
Die p38 α /MAPK scheint für die erhöhte Zahnbewegung und Aktivität von druckstimulierten Osteoklasten unter hohen Salzkonzentrationen essenziell zu sein, da das Fehlen der Kinase diese Bewegungs- und Aktivitätssteigerung hemmte. Weiterhin zeigte sich, dass die p38 α /MAPK für die kochsalzabhängige Genregulation durch Makrophagen erforderlich ist. Somit scheint die untersuchte Kinase für die unter Hochsalzbedingungen beobachtete Zunahme der Zahnbewegung und Osteoklastenaktivität sowie für die veränderte Genexpression in Makrophagen von Bedeutung zu sein.

Inwiefern könnten die Erkenntnisse Ihrer Forschung für die Behandlung in der Praxis relevant sein?

Aktuell sind weitere Untersuchungen erforderlich, um die hier erlangten Erkenntnisse in der Behandlung kieferorthopädischer Patienten anwenden zu können. Das schließt auch die Untersuchung möglicher unerwünschter Nebenwirkungen wie Zahnwurzelresorptionen ein. Allerdings tragen die Ergebnisse schon jetzt zu einem besseren Verständnis der Wirkmechanismen der Zahnbewegung bei. So könnte beispielsweise in Abhängigkeit vom diätetischen Salzkonsum die Geschwindigkeit der Zahnbewegung bereits prätherapeutisch prognostiziert und somit die Therapieplanung für die einzelnen Patienten individualisiert werden.

¹ Zur Arbeitsgruppe gehören neben Priv.-Doz. Dr. Eva Paddenberg-Schubert Florian Fischer, Prof. Dr. Jonathan Jantsch, Prof. Dr. Dr. Christian Kirschneck, Prof. Dr. Dr. Peter Proff sowie Prof. Dr. Agnes Schröder.

ANZEIGE



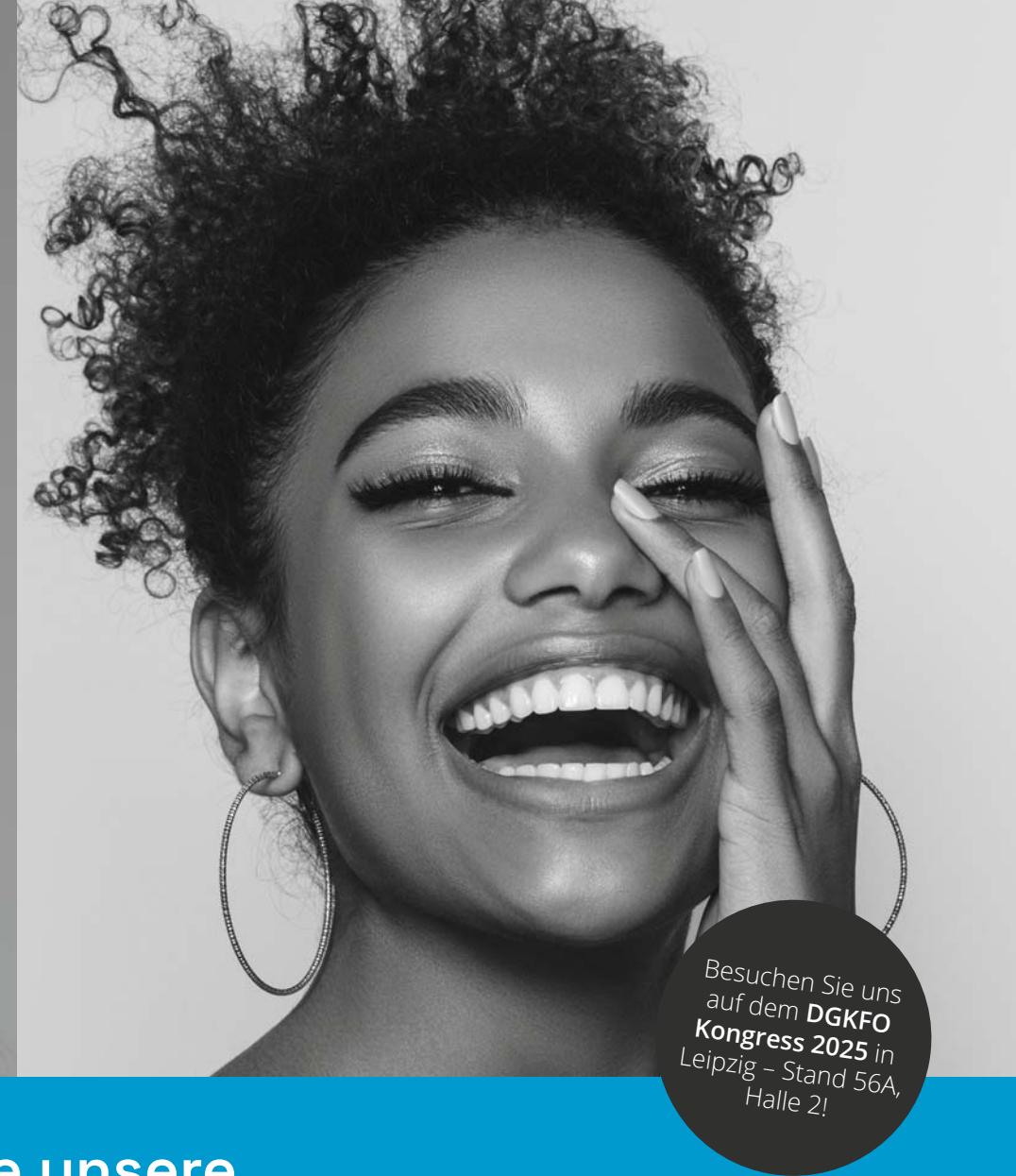
Lesen Sie noch oder **schreiben** Sie schon?

Werden Sie **Dentalautor/-in!**



JETZT Kontakt aufnehmen unter
dentalautoren.de





Besuchen Sie uns
auf dem **DGKFO**
Kongress 2025 in
Leipzig – Stand 56A,
Halle 2!

Entdecken Sie unsere Behandlungsmöglichkeiten

Angel Aligner™ deckt ein vielfältiges Produktsortiment ab, welches die Behandlung von Kindern bis hin zu erwachsenen Patienten umfasst.

Besuchen Sie auch: angelaligner.com/de

Angelalign Technology (Germany) GmbH | Winkelstraße 60 | 50996 Köln
+49 221 8282 8915 | care.de@angelaligner.com



Jetzt scannen!

Integration in die iOrtho™ Software



Integration der iOrtho™ Software von Angel Aligner™ mit ii e systems – für einen schnelleren und effizienteren Behandlungsablauf!

Dank der Integration ist das Anlegen eines neuen Angel Aligner™ Patienten ab sofort direkt über ii e systems möglich. Dabei können die in der Patientenakte hinterlegten Informationen, Bilder und STL-Dateien automatisch übernommen werden.

Das bedeutet für Sie: keine doppelte Dateneingabe mehr.

Ein neuer Angel Aligner™ Patient wird somit direkt über ii e systems angelegt und die Verschreibung vorbereitet. Anschließend kann die Verschreibung in der iOrtho™ Software vervollständigt und eingereicht werden.

A6-Mandibuläre-Protrusionslösung

Unsere bewährte Behandlungsmöglichkeit für die mandibuläre Protrusion feiert 10-jähriges Jubiläum!



J U B I L Ä U M

Zwei kieferorthopädische Behandlungsphasen in einer einzigen kombiniert!

Mit klassischen Twin-Block-Apparaturen gliedert sich die Behandlung in der Regel in zwei Phasen: Phase I konzentriert sich auf die kieferorthopädische Funktionstherapie, während Phase II den Fokus auf die Korrektur von Zahnfehlstellungen und die korrekte Einstellung der Okklusion legt.

Die Angel Aligner™ A6-Mandibuläre-Protrusionslösung kombiniert beide Behandlungsphasen. Dabei werden sowohl Zahnfehlstellungen als auch die Bisslage gleichzeitig korrigiert, wodurch die Behandlungseffizienz verbessert und die Behandlungsdauer verkürzt werden kann.



Konturierung von Zähnen und Füllungen

Eine Routineaufgabe in der kieferorthopädischen Praxis



Rekonturierung einer Frontzahnrestauration als Alternative einer Keramikkrone

Ein 27-jähriger sehr unzuverlässiger Patient stellte sich in unserer Praxis vor, nachdem er eine kieferorthopädische Behandlung mit geplanter Umstellungsosteotomie zunächst unterbrochen und anschließend abgebrochen hatte. Die Behandlung wurde später mit einem veränderten Konzept wieder aufgenommen. Beim Patienten wurde vor ca. drei Jahren vom Hauszahnarzt nach einer Kronenfraktur eine definitive Versorgung des Zahnes 11 aus Komposit mit anschließender Wurzelbehandlung durchgeführt. Im Laufe der letzten drei Jahre kam es zur Entstehung eines Engstandes mit Kippung des Zahnes 11 und Staffelstellung von Zahn 12 (Abb. 1+2). Die aktuelle Situation mit Verfärbung des Zah-

nes und Engstand missfiel dem Patienten. Auf die Bitte um Abhilfe wurde vom Hauszahnarzt eine sofortige prothetische Versorgung des Zahnes 11 mit einer Keramikkrone vorgeschlagen. Da dem Patienten sowohl die finanziellen Mittel als auch das ästhetische Bewusstsein fehlten, lehnte er diesen Vorschlag zu diesem Zeitpunkt ab. Der Patient stellte sich mit dem oben genannten Befund in unserer Praxis vor. Die Rekonturierung des Zahnes 11 und die Stabilisierung mittels Minioplastschiene wurde vom Patienten als das für ihn beste Kosten-Nutzen-Verhältnis favorisiert. In einer Sitzung wurde die Restauration rekonturiert (Abb. 3+4). Besonderer Wert wurde hierbei auf die Wiederherstellung der anatomischen Form des Zahnes unter Schonung der Hartsubstanz des Zahnes 12 gelegt. Da vom Zahn fast 1,5 mm der überkonturierten Füllung entfernt werden und eine weitere kieferorthopädische Intervention in Bezug auf die Angulation des Zahnes unterbleiben sollte, entschieden wir uns für die maschinelle ASR mit einseitig diamantierten Ortho Strips. Damit konnten wir die anatomische Grundform des Zahnes sehr effizient und präzise wiederherstellen. Eine Lückenbildung zwischen den Zähnen blieb durch die gewählte Behandlungsstrategie und die Grazilität der einseitig beschichteten Ortho Strips aus. Um der Gefahr der Kerbenbildung durch Verkanten des

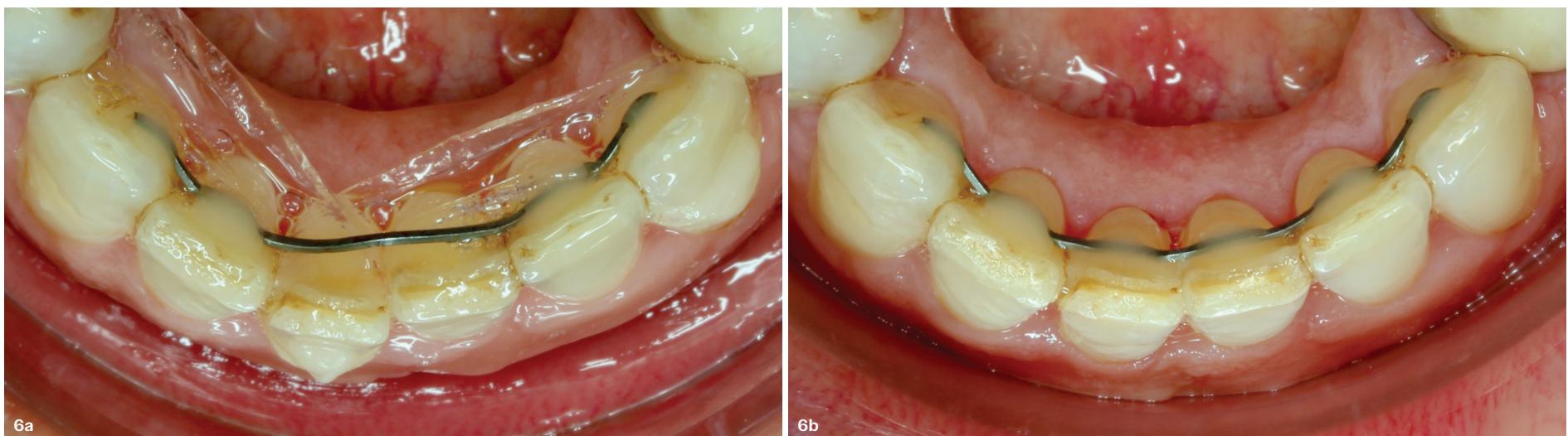


Fallbeispiel 1

Abb. 3+4: Patient 27 Jahre: Rekonturierung der Restauration.

Fallbeispiel 2

Abb. 5a-d: Fallbeispiel 2, Patientin 43 Jahre: (Teil-)Rezidiv nach langer Retentionszeit, gelöster Retainer an 31, 41; 41 ist protrudiert.



Schleifmittels bei 11 zu begegnen, wurde die Version Central des Ortho Strips verwendet. Mit dem erzielten Behandlungsergebnis waren Patient und Behandler zufrieden. Eine Retention erfolgte durch eine Miniplastschiene. Dem Wunsch des Patienten nach einer schnellen und kostengünstigen Rehabilitation konnte entsprochen werden.

Rezidivbehandlung nach Verlust der Klebestelle bei Lingualretainer

Auch nach langer Retentionszeit kann ein (Teil-)Rezidiv (siehe Abb. 5+6a), auftreten. Bei dieser Patientin wurde vor fast 20 Jahren eine kieferorthopädische Behandlung in Kombination mit bimaxillärer Dysgnathieoperation durchgeführt. Nach Abschluss der Behandlung wurde ein Retainer eingegliedert. Der Zahn 41 löste

„Eine der häufig geübten, aber nicht sonderlich beliebten Maßnahmen zur Platzbeschaffung ist die approximale Schmelzreduktion (ASR).“

sich aus dem Retainer und protrudierte. Um den Zahn 41 wieder einordnen zu können, wurde der dezente Engstand durch approximale Schmelzreduktion an 41 aufgelöst. Um zu erreichen, dass Zahnhartsubstanz nur zielgerichtet entfernt wird und keine ungewollten Kerben oder Ähnliches auftreten, wurde ein Strip mit zentral diamantiertter Fläche ausgewählt. Zur Retrusion von 41 wurden Gummis gespannt, auf der vestibulären Fläche mit Komposit fixiert und über 24 Stunden im Mund belassen. Am nächsten Tag konnten die Gummis entfernt und der Retainer nach Adaption wieder befestigt werden.

Abb. 7: Einsatz von Intensiv Ortho-Stripes, einseitig diamantiert.



Zusammenfassung

Mit den modernen hand- und maschinell betriebenen Schleifmitteln sind uns für die ASR suffiziente Werkzeuge an die Hand gegeben. Ein universelles Schleifmittel gibt es unserer Meinung nach nicht. In der Masse der Anforderungen an das Schleifmittel gilt es, selbstständig eine Gewichtung zu treffen. Dem Behandler obliegt es, in der Vielzahl der Systeme seinen Favoriten zu finden.

Abb. 6a+b: Approximale Schmelzreduktion mit Ortho Stripes, gespannte Gummis zur Retrusion von 41, auf Vestibulärflächen mit Komposit fixiert (a), einen Tag nach Entfernen der Gummis, Adaptation und Fixierung des Retainers (b).



Dr. Heiko Goldbecher
www.fachzahnärzte-halle.de

ANZEIGE



FÜR EINE BESSERE ZUKUNFT

Erfolgreiche Praxen setzen auf smarte Tools
– für Effizienz, Vertrauen und starke Ergebnisse.

Jetzt entdecken:

Effizienz steigern

- iie Professional**
Die Basis
- iie Smile Design**
Patientenberatung
- iie Images**
Fotosoftware
- iie Broschüre**
Printmaterialien



Mitarbeiter entlasten

- ivoris® connect**
Leistungsstärkste Schnittstelle
- iie Termin Advance**
Terminverwaltung
- TAPI**
Telefonsoftware
- iie Arbeitszeiterfassung**
Personalplanung



Patientenerlebnis verbessern

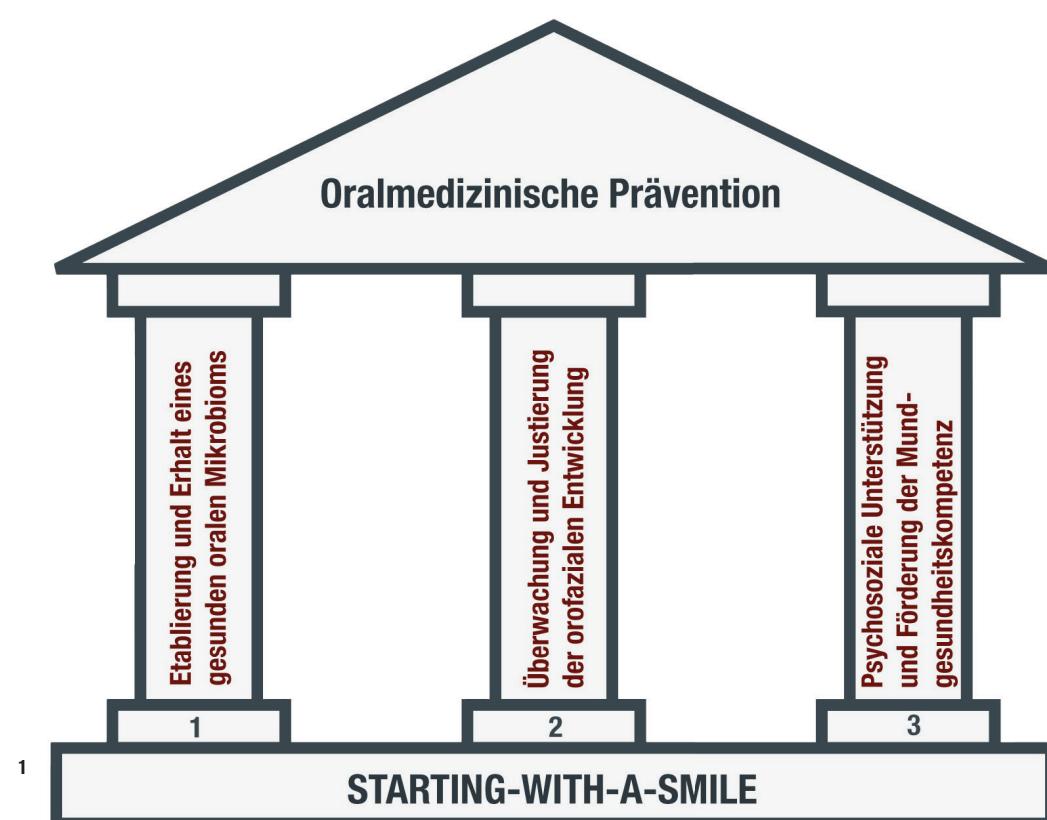
- iie Service Cloud**
Online Rechnungen
- DentalMonitoring**
Schnittstelle



Zahnmedizinische Prävention bei Kindern und Jugendlichen

Ein integrativer Ansatz zur Förderung der Mundgesundheit und der orofazialen Entwicklung

Ein Beitrag von Dr. Michael Schneidereit.



Die zahnmedizinische Prävention bei Kindern und Jugendlichen hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einem unverzichtbaren Bestandteil der allgemeinen Gesundheitsversorgung entwickelt. Angesichts

wachsender gesellschaftlicher Anforderungen an Gesundheit, Ästhetik und Lebensqualität sowie aufgrund eines Paradigmenwechsels in der Medizin von der Kuration hin zu Prävention rückt die frühzeitige Vorsorge zunehmend in den

Fokus. Ziel ist es, nicht nur Karies zu vermeiden, sondern eine umfassende orofaziale Gesundheit zu fördern, die funktionelle, ästhetische und psychosoziale Aspekte gleichermaßen berücksichtigt. Drei Ziele stehen im Mittelpunkt der oralmedizinischen Prävention.

- Die Minimierung der Entzündungslast im Mundraum durch die Schaffung der optimalen Voraussetzungen für ein erfolg-

Hintergrund und gesellschaftliche Veränderungen

In einer zunehmend medial geprägten Gesellschaft gewinnt das äußere Erscheinungsbild – insbesondere das Lächeln, als Symbol für Gesundheit, Selbstvertrauen und soziale Kompetenz – immer mehr an Bedeutung. Zeitgleich kommt es in der Medizin zu einem

„Ziel ist es, nicht nur Karies zu vermeiden, sondern eine umfassende orofaziale Gesundheit zu fördern, die funktionelle, ästhetische und psychosoziale Aspekte gleichermaßen berücksichtigt.“

reiches individuelles und professionelles Biofilm- bzw. Mikrobiommanagement

- Die Etablierung eines lebenslang stabilen Kauorgans in einem harmonisch entwickelten Gesicht bei ausgeglichenen myofunktionellen Verhältnissen.
- Das Erreichen eines attraktiven Lächelns mit geraden und gesunden Zähnen bei stabiler Okklusion und neutraler Kieferrelation.

Paradigmenwechsel, bei dem die Prävention die rein kurative Vorgehensweise zunehmend ergänzt bzw. ersetzt.

Ein solcher Wandel ist auch in der Zahnmedizin spürbar. Vor allem in der Kariesprophylaxe konnten durch systemische Fluoridierung, Fissurenversiegelung und strukturierte Mundhygieneprogramme schon erhebliche Fortschritte erzielt werden. Kombiniert mit einer verbesserten Verhältnisprävention in Settings wie Kindertagesstätten und Schulen bilden solche Maßnahmen das Fundament der bisherigen zahnmedizinischen Prävention.

Aktueller Stand

Trotz der genannten Erfolge in der Kariesprophylaxe wird ein anderer Teil der oralmedizinischen Prävention – die systemische Überwachung und Steuerung der orofazialen Entwicklung – weiterhin deutlich vernachlässigt. Dieser ist jedoch essenziell, sollen Fehlentwicklungen frühzeitig erkannt und funktionelle, ästhetische sowie psychosoziale Folgeschäden vermieden werden. Es besteht dringender Handlungsbedarf, diesen Bereich weitaus stärker in das präventive Grundkonzept zu integrieren – und zwar ganzheitlich und unter Berücksichtigung psychosozialer Faktoren.

Integrativer Ansatz

Ein effektives Präventionskonzept sollte auf einem erweiterten integrativen Modell basieren, das drei sich ergänzende Säulen umfasst (Abb. 1).

Ein ausgewogenes orales Mikrobiom trägt entscheidend zur Vermeidung von Karies und paro-





dontalen Erkrankungen bei und unterstützt dabei gleichzeitig die allgemeine Gesundheit (Säule 1). Nachweislich stehen entzündliche Prozesse im Mundraum mit systemischen Erkrankungen in Verbindung. Zur Förderung eines gesunden Mikrobioms – eines erfolgreichen Biofilmmanagements – gehören:

- regelmäßige und strukturierte Mundhygiene
- zahngesunde Ernährung
- Unterstützung nützlicher Bakterien
- Vermeidung schädlicher Einflüsse wie z.B. Rauchen und übermäßiger Zuckerkonsum

Obwohl von zentraler Bedeutung wird Säule 2 bislang unterbewertet. Die frühzeitige Überwachung und Steuerung von Zahnwechsel, Kiefer- und Gesichtswachstum sowie der myofunktionellen Funktionen wie Kauen, Schlucken, Atmen und Sprechen ist entscheidend, soll Entwicklungsstörungen vorbeugt werden. Fehlentwicklungen beeinträchtigen nicht nur Funktion und Ästhetik, sondern auch Selbstbild und psychosoziales Wohlbefinden.

Säule 3 betrifft die psychosozialen Komponenten der orofazialen Gesundheit. Ziel ist die Förderung von Gesundheitskompetenz bei Kindern, Jugendlichen und ihren Eltern, das Erstreben von

Selbstwirksamkeit, die Stärkung eines positiven Selbstbildes, die Schaffung eines Bewusstseins für die soziale Bedeutung eines gesunden Lächelns sowie eine hohe MLQ (mundgesundheitsbezogene Lebensqualität). Hilfreiche Maßnahmen zur Verwirklichung dieser Ziele können u.a. sein:

- aktualisierte Kita- bzw. schulbasierte Präventionsprogramme
- verstärkte interdisziplinäre Zusammenarbeit der beteiligten Akteure
- gezielte und empathische Kommunikation mit der jugendlichen Klientel

Rolle der Kieferorthopädie in der zahnmedizinischen Prävention

Der Kieferorthopädie kommt im Rahmen der Säule 2 eine Schlüsselrolle zu. Frühzeitige Diagnostik und Intervention ermöglichen nämlich nicht nur die Korrektur funktioneller und ästhetischer Abweichungen. Vielmehr unterstützen sie auch die psychosoziale Stabilität und Persönlichkeitsentwicklung. Als wesentliche Aufgaben können hier vor allem folgende genannt werden:

- Überwachen des Zahnwechsels, der Okklusionsentwicklung und des Kiefer- und Gesichtswachstums (Abb. 2a-c)

- Vermeiden bzw. Erkennen orofazialer muskulärer Dysbalancen (Abb. 3)
- Identifizieren schädlicher Gewohnheiten im Mundbereich (Habits; Abb. 4a-d)

Umsetzung präventiver Maßnahmen: Hindernisse und Herausforderungen

Die tatsächliche Umsetzung präventiver Konzepte wird durch mehrere Faktoren erschwert. Neben oftmals unzureichender interdisziplinärer Zusammenarbeit mangelt es häufig an standardisierten Konzepten, die die Integration von Prävention in die allgemeine Gesundheitsversorgung ermöglichen können. Des Weiteren bestehen oft Informationsdefizite hinsichtlich der Optionen und des optimalen Zeitpunktes kieferorthopädischer Interventionen. Im Rahmen einer gezielten Aufklärung über die Vorteile präventiver Konzepte müssen aber auch Vorbehalte abgebaut und Akzeptanz gefördert werden.

Lösungsansätze für eine effektivere Implementierung

Ein wirksamer Präventionsansatz sollte zusätzlich zu dem erfolgreichen zahnärztlichen Prophylaxe- programm mehrere Komponenten beinhalten. Dazu zählen vor allem

- die Einführung eines standardisierten kieferorthopädischen Screenings – idealerweise zum Schulbeginn
- der Aufbau interdisziplinärer Netzwerke, bestehend aus Kinderärzten, Zahnärzten, Kieferorthopäden, Logopäden, HNO-Ärzten, Psychologen und weiteren Akteuren
- Maßnahmen zur Stärkung der Elternkompetenz
- eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit zur Aufklärung über die Bedeutung orofazialer Gesundheit

Fazit

Nicht zuletzt dank systemischer Kariesprophylaxe hat ein Teilbereich der zahnmedizinischen Prävention in den letzten Jahrzehnten deutliche Fortschritte erzielen können. Ungeachtet dessen bleibt jedoch die Überwachung und Steu-

„In einer zunehmend medial geprägten Gesellschaft gewinnt das äußere Erscheinungsbild – insbesondere das Lächeln, als Symbol für Gesundheit, Selbstvertrauen und soziale Kompetenz – immer mehr an Bedeutung.“

erung der orofazialen Entwicklung ein nach wie vor unterrepräsentierter Bereich. Auch im Hinblick auf seine psychosoziale Bedeutung wäre eine Stärkung dringend wünschenswert. Das in diesem Artikel vorgestellte 3-Säulen-Modell verknüpft verhaltens- und verhältnispräventive Maßnahmen, die gemeinsam nicht nur die mundgesundheitsbezogene Lebensqualität nachhaltig verbessern, sondern perspektivisch auch zu einer Senkung der Gesundheitskosten beitragen können.

Eine gezielte integrative Förderung von Mundgesundheit und orofazialer Entwicklung kann Kindern und Jugendlichen in dieser Hinsicht einen guten und gesunden Start ins Leben ermöglichen – mit einem Lächeln. STARTING-WITH-A-SMILE!



Dr. Michael Schneidereit
dr.schneidereit@btel.net
www.kfo-bielefeld.de

ANZEIGE

AnyGuard.dental

Feierabend statt Papierkram – mit Ihrer KI für die Dentalpraxis.

AnyGuard unterstützt bei QM, Doku & Aufklärung – und vielem mehr. Sicher, praxiserprob & ohne IT-Kenntnisse.

Diese KI-Assistenten sind inklusive:

- **QM-Assistent** – Hygienepläne & Checklisten
- **Mail-Co-Pilot** – Patientenanfragen in Sekunden beantworten
- **Transkription** – Diktieren statt tippen
- **Abrechnung** – unterstützt bei BEMA, GOZ & Co.
- **Sofort startklar** – kein Setup nötig

Eigene Assistenten? Kein Problem.

Mit wenigen Klicks erstellen Sie individuelle KI-Helfer – z. B. für Budgetierung, Social Media oder Personalplanung.



Jetzt risikofrei testen: www.anyguard.dental



Mit abgestimmten Lösungen zur digitalen Spaltenpraxis

Schnittstellen schaffen Effizienz.

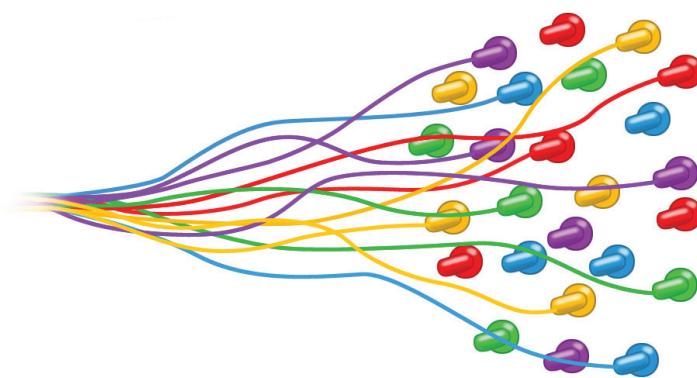
Ein Beitrag von Dr. Michael Visse.

Die digitale Kieferorthopädie entwickelt sich rasant. Oftmals entstehen jedoch durch fehlende Schnittstellen doppelter Aufwand und Medienbrüche. So werden beispielsweise Daten mehrfach erfasst, Informationen stimmen nicht überein und wertvolle Synergien bleiben ungenutzt.



Das Problem: Insellösungen statt Integration

Einige Anbieter erkennen den Mehrwert offener Schnittstellen wie vor allem zu iie-systems. Statt auf Zusammenarbeit zu setzen, werden nur isolierte Insellösungen angeboten, die keinerlei Verbindung zu anderen Programmen erlauben. Ein solcher Denkansatz ist deutlich zu kurz gedacht und absolut nicht zukunftsfähig. In einem digitalen Praxisalltag, in dem Zeit und Präzision entscheidende Faktoren sind, führt diese Haltung zu unnötigem Aufwand und verpassten Chancen.



Doppelte Dateneingabe

Zeitaufwendige Mehrfacherfassungen und Fehlerquellen durch manuelle Übertragung.

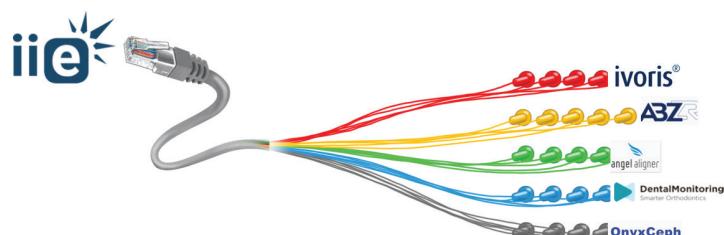
Informationschaos

Ohne Synchronisation entstehen Inkonsistenzen, da niemand weiß, welche Information gerade aktuell ist.

Verlangsame Abläufe

Manuelle Übergaben, Dateiexporte und fehlende Automatisierung bremsen den Workflow erheblich.

Die Lösung: Intelligente Schnittstellen zu iie-systems



Erfreulicherweise haben einige Anbieter mittlerweile verstanden, dass heute niemand mehr alleine gewinnt. Sie investieren gezielte Zeit, Energie und Ressourcen in die Entwicklung durchdachter Schnittstellen zu iie-systems und profitieren davon.

Auch das Team von iie-systems verfolgt diesen Weg konsequent weiter. Mit mittlerweile über 700 angebundenen KFO-Praxen ist die Grundlage für eine breite und praxisnahe Digitalisierung geschaffen, die offen, integrativ und anwenderfreundlich ist.

iie-systems verfolgt das Ziel, durch Schnittstellen zu führenden Softwarelösungen neue Synergien zu schaffen und damit digitale Prozesse für alle Beteiligten einfacher, schneller und fehlerfreier zu gestalten.



Aktuelle Schnittstellenlösungen von iie-systems im Überblick



1. Schnittstelle zur Praxisverwaltungssoftware (ivoris, Z1, Praxident)

- effizientes Terminmanagement
- direkte, automatisierte Patientenkommunikation
- digitale Erfassung von Anamnese und Datenschutzerklärung
- elektronische Zustellung von Rechnungen

2. Schnittstelle zu OnyxCeph

- automatisierter Abgleich und Import von Bilddaten
- Zeitersparnis durch nahtlose Dokumentation

3. Schnittstelle zu DentalMonitoring

- strukturierte und personalisierte Patienteninformation
- Online-Terminmanagement aus einer Hand

4. Schnittstelle zu Angel Aligner

- Aligner-Fall mit nur einem Klick bestellen
- reibungsloser und schneller Bestellprozess

5. Schnittstelle zu ABZ

- unkomplizierter digitaler Rechnungsversand

6. Schnittstelle zu Medit

- Scannen mit nur einem Klick

7. TAPI-Schnittstelle zur Telefonanlage

- Anruferkennung direkt im Patientenstamm
- schnelle und gezielte Kommunikation
- spürbare Entlastung für das Empfangsteam



8. Schnittstelle zur Arbeitszeiterfassung

- automatischer Abgleich von Arbeitszeiten mit dem ivoris-Terminkalender
- Anzeige des Mitarbeiterstatus in Echtzeit
- intelligente Ressourcenplanung für das Online-Terminmanagement



Vorteile der Schnittstellen für die Praxis

Automatisierter Datenaustausch

Keine redundanten Eingaben, weniger Fehler, mehr Tempo

Zentrale Datenbasis

Einheitliche, konsistente Information in allen Systemen

Effizientere Abläufe

Prozesse werden verschlankt, Wiederholung von Arbeitsschritten entfällt

Bessere Entscheidungen

Dank Echtzeitdaten jederzeit alle Informationen im Blick

Zukunftssicherheit

Skalierbare Schnittstellen, die mit der Praxis wachsen

Der Praxisweg in eine vernetzte Zukunft

Die Schnittstellen zu iie-systems sind alles andere als eine technische Spielerei. Sie sind der Schlüssel zu einer digitalisierten, vernetzten und automatisierten Praxis.

iie-systems gestaltet eine digitale Praxiswelt, in der Prozesse im Hintergrund intelligent ablaufen und sich für das gesamte Praxisteam leicht, schnell und richtig anfühlen.

Sind Sie bereit, Ihre Praxis zu revolutionieren? Dann lassen Sie uns gemeinsam den nächsten Schritt in Richtung Vernetzung, Effizienz und Patientenorientierung gehen.

Wir garantieren Ihnen, dass sich die Investition lohnt: für Sie, für Ihr Team und vor allem für Ihre Patienten.

Bei Interesse oder weiteren Fragen stehen Nicole Weinrich und Nathalie Krüger vom iie-Anwendersupport gerne für eine unverbindliche Beratung 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

ProSplint e3

Der *Turbo* für Ihre
Schienengerstellung.

Unkompliziert via Whatsapp oder Email anfragen:

📞 +49 151 17 55 43 23
✉️ verkauf@aldente.de



Produktvideo



1 Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (ABl. L 117/1 vom 5. Mai 2017, S. 1)

2 Hill: Die neue EU-Verordnung über Medizinprodukte (MDR), MPR 2017, Heft 4, 109-121 (114)

3 Gesetz zur Durchführung unionsrechtlicher Vorschriften betreffend Medizinprodukte vom 28. April 2020 (BGBl. I Nr. 23, S. 960 vom 22. Mai 2020)

Medizinprodukte von TEMU, AliExpress und Co.

Wer billig kauft, zahlt doppelt?

← Seite 1

Vorgaben für Medizinprodukte entsprechen, die in der Europäischen Union gelten, oder es sich um Fälschungen handelt. Dieser Beitrag soll Kieferorthopäden und zahnmedizinischen Fachangestellten deshalb einen kurzen Überblick über die rechtlichen Besonderheiten und die möglichen Risiken beim gewerblichen Kauf von Medizinprodukten über chinesische Onlineplattformen geben.

A. Haftung nach der MDR und dem Medizinproduktgerecht-Durchführungsgesetz

Ziel der seit 26. Mai 2021 geltenden MDR ist unter anderem, die Qualität und Sicherheit von Medizinprodukten zu erhöhen. Zu diesem Zweck mussten die bis dato bestehenden Richtlinien 90/385/EWG und 93/42/EWG grundlegend überarbeitet werden. Ein Grund für die Verschärfung des Rechtsrahmens dürfte unter anderem der Skandal um die mit Industriesilikon gefüllten Brustimplantate des französischen Herstellers PIP im Jahre 2010 gewesen sein.² Zu beachten ist außerdem das nationale Medizinproduktgerecht-Durchführungsgesetz³ (im Folgenden: MPDG), das im Wesentlichen der Umsetzung und Ergänzung der Vorschriften der MDR dient.

I. Sachlicher Anwendungsbereich

Die MDR bezieht sich zunächst auf Medizinprodukte. Ein Medizinprodukt ist nach Art. 2 Nr. 1 MDR ein Instrument, ein Apparat, ein Gerät, eine Software, ein Implantat, ein Reagenz, ein Material oder ein anderer Gegenstand, das dem Hersteller zufolge für Menschen bestimmt ist und einen spezifischen medizinischen Zweck erfüllen soll. Dazu gehört etwa die Diagnose, Behandlung, Überwachung, Vorhersage, Behandlung oder Linderung von Krankheiten, Verletzungen oder Behinderungen.

Auch In-vitro-Diagnostika und Produkte, die speziell für die Reinigung, Desinfektion oder Sterilisation von Medizinprodukten bestimmt sind, sind als Medizinprodukte zu qualifizieren. Von den Medizinprodukten zu unterscheiden sind Produkte, die als persönliche Schutzausrüstung unter die EU-Verordnung über persönliche Schutzausrüstungen (2016/425) fallen. Um eine persönliche Schutzausrüstung handelt es sich, wenn sie von einer Person als Schutz gegen ein oder mehrere Risiken für ihre Gesundheit oder ihre Sicherheit getragen oder gehalten wird. Die Abgrenzung richtet sich daher nach dem Verwendungszweck des Produkts; dient das Produkt dazu, den jeweiligen Anwender zu schützen, liegt eine persönliche Schutzausrüstung vor (z.B. Schutzhandschuhe für den Gebrauch im Labor). Soll es

hingegen den Patienten schützen, handelt es sich in der Regel um ein Medizinprodukt nach dem MDR (z.B. OP-Handschuhe).

II. Persönlicher Anwendungsbereich

Beziehen Kieferorthopäden Medizinprodukte im Sinne der MDR über chinesische Onlineplattformen, so sind sie vielfach als Importeure einzustufen. Importeur ist gem. Art. 2 Nr. 33 MDR jede in der Union niedergelassene natürliche oder juristische Person, die ein Produkt aus einem Drittland auf dem Unionsmarkt in Verkehr bringt. Dies wird bei Einkäufen über TEMU oder AliExpress regelmäßig der Fall sein, weil der Kieferorthopäde das jeweilige Medizinprodukt direkt – also ohne Beteiligung eines weiteren zwischengeschalteten Wirtschaftsakteurs – aus dem EU-Ausland erwirbt und in Verkehr bringt. Inverkehrbringen bedeutet die erstmalige Bereitstellung eines Produkts auf dem Unionsmarkt (Art. 2 Nr. 28 MDR); eine Bereitstellung auf dem Markt wiederum liegt bei jeder entgeltlichen oder unentgeltlichen Abgabe eines Produkts, zum Vertrieb, zum Verbrauch oder zur Verwendung auf dem Unionsmarkt im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit vor (Art. 2 Nr. 27 MDR). Kieferorthopäden verbrauchen und verwenden die Medizinprodukte im Rahmen ihrer gewerblichen Tätigkeit in der Regel für die Behandlung oder die Vorbereitung der Behandlung von Patienten. Deshalb ist der direkte Bezug des Medizinprodukts über chinesische Onlineplattformen als Inverkehrbringen einzutragen, mit der Folge, dass die Kieferorthopäden als Importeure die Bestimmungen der MDR und des MPDG zu beachten haben.

nach Art. 30 Abs. 3 Unterabs. 1 i.V.m. Art. 31 Abs. 1 S. 1 MDR und das jeweilige Medizinprodukt gem. Art. 29 MDR ordnungsgemäß in EUDAMED registriert sind. Ist dies nicht der Fall, müssen sie den Bevollmächtigten oder den Hersteller informieren, Art. 30 Abs. 3 Unterabs. 1 MDR. Besteht vor oder nach dem Inverkehrbringen des Produkts Grund zur Annahme, dass das Produkt nicht den Anforderungen der MDR entspricht, muss der Importeur den Hersteller oder den Bevollmächtigten informieren und mit diesen zusammenarbeiten, um die erforderlichen Korrekturmaßnahmen zu ergreifen. Besteht sogar der Verdacht, dass von dem Produkt eine schwere Gefahr ausgeht oder dass es sich bei diesem um eine Fälschung handelt, muss der Importeur auch die zuständige Behörde des Mitgliedstaates, in dem er niedergelassen ist und in dem er das Produkt bereitgestellt hat, benachrichtigen, Art. 13 Abs. 2 S. 2, Abs. 7 MDR.

Auch wenn ihm Beschwerden und Berichte über ein von ihm in Verkehr gebrachtes Produkt von Angehörigen der Gesundheitsberufe, von Patienten oder Anwendern (z.B. Mitarbeitern in der Praxis) zugehen, muss er diese unverzüglich an den Hersteller und ggf. seinen Bevollmächtigten weiterleiten, Art. 13 Abs. 8 MDR. Regelungen zu den zuständigen Behörden und für die Meldungen der Importeure finden sich in §§ 81 sowie 85, 86 des MPDG.

nem Jahr oder eine Geldstrafe, § 93 Abs. 3 Nr. 2 MPDG.

Zu beachten ist außerdem, dass sich der Importeur nach § 92 Abs. 1 Nr. 3 MPDG strafbar macht, wenn er ein gefälschtes Produkt oder Teile des Produkts in Verkehr bringt oder be-



„Von den Medizinprodukten zu unterscheiden sind Produkte, die als persönliche Schutzausrüstung unter die EU-Verordnung über persönliche Schutzausrüstungen (2016/425) fallen.“

ANZEIGE

smiledental®

SUMMER-DEALS.
EISKALT SPAREN.
WWW.SMILE-DENTAL.DE

III. Pflichten der Importeure

Als Importeure unterliegen die betroffenen Kieferorthopäden zunächst den Pflichten nach Art. 13 MDR, wonach sie in der Union nur Produkte in Verkehr bringen dürfen, die der MDR entsprechen.

1. Allgemeine Pflichten

Nach Art. 13 Abs. 1 MDR muss der Importeur bei jedem einzelnen Produkt, das er in Verkehr bringt, überprüfen, dass

- das Produkt die CE-Kennzeichnung trägt und eine EU-Konformitätserklärung für das Produkt ausgestellt wurde,
- der Hersteller bekannt ist und dieser einen Bevollmächtigten gemäß Art. 11 MDR benannt hat,
- das Produkt gemäß der MDR gekennzeichnet ist und ihm die erforderliche Gebrauchsanweisung beiliegt,
- der Hersteller für das Produkt gegebenenfalls eine UDI (Unique Device Identifier – einmalige Produktkennung) gemäß Art. 27 MDR vergeben hat.

2. Kennzeichnungs- und Registrierungspflichten

Die importierenden Kieferorthopäden müssen sich zudem nach Art. 31 Abs. 1 S. 1 i.V.m. Art. 30 Abs. 1 S. 1 MDR in dem elektronischen System „EUDAMED“ zum Zwecke ihrer Identifizierung registrieren und auf dem Produkt oder auf einem dem Produkt beiliegenden Dokument ihren Namen, ihren eingetragenen Handelsnamen/ihre eingetragene Handelsmarke, ihre eingetragene Niederlassung und die Anschrift, unter der sie tatsächlich zu erreichen sind, angeben.

3. Überprüfungs- und Meldepflichten

Weiterhin müssen Importeure überprüfen, ob auch der Hersteller bzw. sein Bevollmächtigter

4. Sonstige Pflichten

Darüber hinaus sind Importeure dazu verpflichtet, bestimmte Lagerungs- oder Transportbedingungen in Bezug auf das Produkt einzuhalten (Art. 13 Abs. 5 MDR) und eine Kopie der EU-Konformitätserklärung und ggf. eine Kopie der Konformitätsbescheinigung für mindestens zehn Jahre aufzubewahren (Art. 13 Abs. 9 MDR). Ebenso ist der Importeur nach Art. 13 Abs. 6 MDR zur Führung eines Registers verpflichtet, das Beschwerden, Rückrufe und Rücknahmen beinhaltet.

Schließlich sind die Importeure dazu angehalten, mit den zuständigen Behörden zu kooperieren, wenn es zum Beispiel um die Ergreifung von Maßnahmen zur Abwendung oder Minderung von Risiken geht, die mit Produkten verbunden sind, die sie in Verkehr gebracht haben. Zu diesem Zweck sind der Behörde beispielsweise unentgeltliche Proben des Produkts oder direkter Zugang zu dem Produkt zu gewähren (Art. 13 Abs. 10 MDR).

IV. Sanktionen bei Verstößen gegen die MDR und das MPDG

Der Gesetzgeber hat in den §§ 92–95 des MPDG von der in Art. 113 MDR normierten Ermächtigung zur Festlegung von Sanktionen Gebrauch gemacht und dort einen weitreichenden Katalog an Straf- und Bußgeldvorschriften bestimmt.

Hat der Importeur beispielsweise ein Produkt in Verkehr gebracht, ohne sich vorher im elektronischen System nach Art. 30 Abs. 1 S. 1 der MDR zu registrieren, begeht er eine Ordnungswidrigkeit, welche mit bis zu 30.000 Euro geahndet werden kann, § 94 Abs. 1, 5 MPDG. Tut er dies sogar vorsätzlich, droht ihm eine Freiheitsstrafe bis zu ei-

reitstellt. Die Gefahr, dass man beim Kauf über TEMU, AliExpress und Co. gefälschte Ware erwirbt, ist jedoch besonders hoch. In diesem Fall droht ihm eine Freiheitsstrafe von bis zu drei Jahren oder eine Geldstrafe. Zu beachten ist außerdem, dass sich die Freiheitsstrafe nach § 92 Abs. 7 des MPDG auf ein Jahr bis zu zehn Jahre erhöhen kann, wenn durch das gefälschte Produkt die Gesundheit einer großen Zahl von Menschen gefährdet oder zum Beispiel ein Patient in die Gefahr des Todes oder einer schweren Schädigung an Körper oder Gesundheit gebracht wird.

B. Zollrechtliche Auswirkungen

Bei der Bestellung von Medizinprodukten im Internet aus einem Nicht-EU-Staat, wie zum Beispiel aus China, sind auch die Vorschriften zu Einschränkungen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs und zur Zollabfertigung der einzuführenden Produkte zu beachten, um keine unangenehmen Überraschungen bei der Ankunft der bestellten Ware beim Zoll zu erleben.

ANZEIGE

Gemeinsam Engpässe vermeiden und gleichzeitig Werte schaffen!

WIR FREUEN UNS AUF SIE UND IHR INTERESSE!
zo solutions AG
DIE KFO-ABRECHNUNGSPROS

Tel. +41(0)784104391
+49(0)15114015156
info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

„Weiterhin müssen Importeure überprüfen, ob auch der Hersteller bzw. sein Bevollmächtigter nach Art. 30 Abs. 3 Unterabs. 1 i.V.m. Art. 31 Abs. 1 S. 1 MDR und das jeweilige Medizinprodukt gem. Art. 29 MDR ordnungsgemäß in EUDAMED registriert sind.“

I. Einschränkungen des grenzüberschreitenden Warenverkehrs

Der grenzüberschreitende Warenverkehr ist grundsätzlich frei. Für bestimmte Waren wie unter anderem Waren, die den Vorschriften der MDR unterliegen, sind die oben dargestellten Produktsicherheitsanforderungen einzuhalten, die vor Überlassung der Produkte in den freien Verkehr der EU (siehe hierzu II.) durch den Zoll erfüllt werden müssen. Der Zoll wirkt bei der Überwachung der Einhaltung der produktsicherheitsrechtlichen Bestimmungen mit. Bestehen Anhaltspunkte dafür, dass ein Verstoß gegen die MDR-Vorschriften vorliegt, wird die zuständige Zollbehörde die Überlassung der Produkte zum zollrechtlich freien Verkehr aussetzen und die zuständige Marktüberwachungsbehörde über die beabsichtigte Einfuhr informieren. Erst nach deren Zustimmung darf die Ware zum zollrechtlich freien Verkehr abgefertigt werden. Und erst zu diesem Zeitpunkt darf der Importeur/Warenempfänger über diese frei verfügen. Andernfalls wird das Produkt an den Absender zurückgeschickt oder sogar vernichtet.

Ähnliches gilt im Falle des Verdachtes einer nachgeahmten oder gefälschten Ware. Die Überwachung solcher illegalen Einfuhren obliegt ebenfalls der Zollverwaltung. Die Ware wird beschlagnahmt, und erst nach einem nicht unerheblichen längeren Zeitraum und wenn keine Rechtsverletzungen begangen worden sind, kann der Importeur/Warenempfänger das bestellte Produkt erhalten.

II. Erforderlichkeit der zollrechtlichen Abfertigung von WarenSendungen aus Nicht-EU-Staaten

WarenSendungen aus Nicht-EU-Staaten inkl. solcher, die auf einer Onlineplattform bestellt worden sind, müssen zollrechtlich abgefertigt werden. Dies bedeutet, dass die WarenSendung beim Zoll anzumelden ist. Im Regelfall wird die Zollanmeldung durch den Beförderer der Ware im Namen und für Rechnung des Importeurs abgegeben. Letzterer bleibt für die korrekte Abgabe der Zollanmeldung sowie der zu entrichtenden Einfuhrabgaben (Zölle und Einfuhrumsatzsteuer – EUSt) verantwortlich. Um unangenehme Überraschungen zu vermeiden, sind die Käufer gut beraten, sich vor der Bestellung die Versandkonditionen anzusehen und zu prüfen, ob das Produkt aus einem Nicht-EU-Staat eingeführt wird. Wenn die Sendung keine Produkte enthält, die Einfuhrverboten bzw. -einschränkungen oder besonderen Förmlichkeiten unterliegen, wird im Regelfall die Ware ohne erhebliche Verzögerung zum zollrechtlich freien Verkehr der EU abgefertigt und vom Beförderer (Deutsche Post AG, Kurier- oder Expressdienst) an den Empfänger ausgeliefert. Andernfalls werden die Produkte, die Einschränkungen unterliegen, nach ihrer Ankunft in der EU/Deutschland dem Empfänger nicht ausgeliefert, sondern an das zuständige Zollamt zur weiteren Veranlassung weitergeleitet, was zu erheblichen Verzögerungen führen kann, und im Falle eines nachweisli-

chen Verstoßes wird der Importeur die bestellte Ware nicht erhalten.

III. Entrichtung der Einfuhrabgaben durch den Importeur als Zoll- und EUSt-Schuldner

Der Importeur der Medizinprodukte ist als Zollanmelder Schuldner der Einfuhrabgaben. Sind diese nicht, verspätet oder nicht vollständig entrichtet worden, werden die Einfuhrabgaben verschuldensunabhängig nacherhoben und Sanktionen (Bußgelder oder Strafen) können von den Zollbehörden geahndet werden. Um solche Risiken zu vermeiden, sollten die Käufer vor Bestellung der Ware sicherstellen, dass das Produkt und sein tatsächlicher Wert in der Zollinhaltserklärung klar, eindeutig und detailliert genug angegeben sind. Dies ist außerdem wichtig zur Beschleunigung der zollrechtlichen Abfertigung und zur direkten Auslieferung des Produkts durch den Beförderer. Fehlen bzw. sind die für die Zollanmeldung erforderlichen Angaben unvollständig, wird die WarenSendung an das Abfertigungszollamt weitergeleitet, was zur Verzögerung der Zollabfertigung führt.

Die Erhebung der Einfuhrabgaben erfolgt mittels eines Einfuhrabgabenbescheides, welcher die Höhe der zu entrichtenden Abgaben und eine Zahlungsfrist enthält. Gegen diesen Bescheid kann Einspruch innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe eingeleitet werden. Daher ist es wichtig, für die Importeure diesen Bescheid unmittelbar nach Abschluss der Zollabfertigung zu erhalten, um die Korrektheit des Einfuhrabgabenbetrags zu prüfen, innerhalb der Zahlungsfrist zu zahlen bzw. Einspruch vor Ablauf der Einspruchsfrist einzulegen, sollten die festgesetzten Einfuhrabgaben unzutreffend sein.

IV. Korrekte Berechnung der zu zahlenden Einfuhrabgaben

Ob und in welcher Höhe Einfuhrabgaben bei Internetbestellungen entstehen, hängt vom sogenannten Sachwert und von der Art der Sendung ab. Der Sachwert ist der Preis der Ware ohne Transport- und Versicherungskosten. Sind Portokosten im Rechnungsbetrag enthalten und in der Rechnung oder sonstigen Unterlagen nicht separat ausgewiesen, verbleiben sie im Sachwert. Übersteigt der Sachwert nicht 150 Euro, sind keine Zölle zu zahlen. Dies gilt aller-

dings nicht für die EUSt, welche zu entrichten ist, auch wenn der Sachwert unter 150 Euro liegt. An dieser Stelle ist es wichtig, vor Bestellung der Ware genaue Informationen von der Onlineplattform zu erhalten, aus welchen Kostenelementen sich der gesamte Rechnungsbetrag zusammensetzt und ob die anfallenden Abgaben bereits im Rechnungsbetrag enthalten sind und direkt bei der Onlinebestellung bezahlt werden. Wichtig in diesem Zusammenhang ist ebenfalls, sicherzustellen, dass der Sachwert der Ware realistischerweise unter 150 Euro liegen kann, was gerade bei der Bestellung von Medizinprodukten über chinesische Onlineplattformen wie TEMU nicht per se gegeben ist. Ist der Wert der Ware zu niedrig angemeldet worden, haftet der Importeur, und er kann strafrechtlich wegen Steuerhinterziehung sanktioniert werden.

Übersteigt der Sachwert der Ware 150 Euro, werden die Einfuhrabgaben auf Basis des sogenannten Zollwertes der importierten Ware (Warenwert + Versandkosten bis an die EU-Außengrenze) und der jeweiligen Zoll- und Einfuhrumsatzsteuersätzen berechnet. Bei der Einfuhr von Medizinprodukten ist zunächst festzustellen, in welche Zolltarifnummer (ZTN) des EU-Zolltarifs diese einzureihen sind. Diese Ermittlung ist häufig sehr komplex und wird von der konkreten Einfuhrware und ihrer genauen Beschaffenheit bzw. Verwendungszweck abhängen. Nur wenn die Tarifierung der bestellten Ware zutreffend ist, können Zollsatz (im Regelfall zwischen 0 und 12 Prozent) und Einfuhrumsatzsteuersatz (7 oder 19 Prozent) korrekt bestimmt werden. Die ZTN wird vom Beförderer vorgenommen. Verantwortlich für die Korrektheit der ZTN bleibt aber der Importeur. Im Falle einer falschen Tarifierung können nicht nur Einfuhrabgaben, sondern auch Antidumpingzölle mit erheblichen Sätzen (bis über 80 Prozent des Warenwertes) nacherhoben werden. Zudem droht die Ahndung von Strafen durch die Zollbehörden.

C. Fazit

Die nach der MDR und dem MPDG zu erfüllenden Pflichten und der damit einhergehende Verwaltungsaufwand für Kieferorthopäden sind nicht zu unterschätzen. Zudem ist die Gefahr, an ein gefälschtes oder mangelhaftes Produkt auf einem chinesischen Online-Marktplatz zu geraten, dieses anschließend in Verkehr zu bringen und dafür haftbar gemacht zu werden, hoch.

Kieferorthopäden, die ihre Medizinprodukte für die Behandlung von Patienten über TEMU, AliExpress und Co. erwerben, sollten sich deshalb über ihre Stellung als Importeur sowie über die möglichen Risiken, die von diesen Medizinprodukten ausgehen, bewusst sein. Andernfalls könnte sie das teuer zu stehen kommen, ganz im Sinne von: Wer billig kauft, zahlt doppelt.



Daria Madejska (LL.M.)
RSM Ebner Stolz
daria.madejska@ebnerstolz.de
www.ebnerstolz.de



Dr. Fabienne Boulanger
RSM Ebner Stolz
fabienne.boulanger@ebnerstolz.de
www.ebnerstolz.de



++ JETZT NEU! ++

DIGITAL GEDRUCKT & BIORADIKAL.

ICX-ALIGNER

WWW.ICX-ALIGNER.DE

**FLATRATE
FÜR ALLES!**

ab 699,- €*

**Unlimitierte ICX-ALIGNER
Inkl. Refinements
Inkl. Behandlungsplan
Inkl. Retainer**



Hier direkt online
informieren und
unser Partner werden!

DIE VORTEILE:

- Moderne Technologie durch gedruckte ICX-ALIGNER®
- Wirtschaftlich, effizient & einfach in ihren Praxisalltag integrierbar
- Biokompatibles Material mit Shape Memory Effekt (Reversibel)
- Benutzerfreundliches Online-Portal

*Alle Preise zzgl. MwSt. Im Preis enthalten sind die unbegrenzte Anzahl Zahnschienen, der Behandlungsplan, unbegrenzte Anzahl Refinements und 1 Retainer pro Kiefer! Preise gültig bis auf Widerruf. Wenn die Behandlungsplanung vom Patienten nicht angenommen wird, stellen wir einen Aufwands-Betrag von € 79,- in Rechnung.



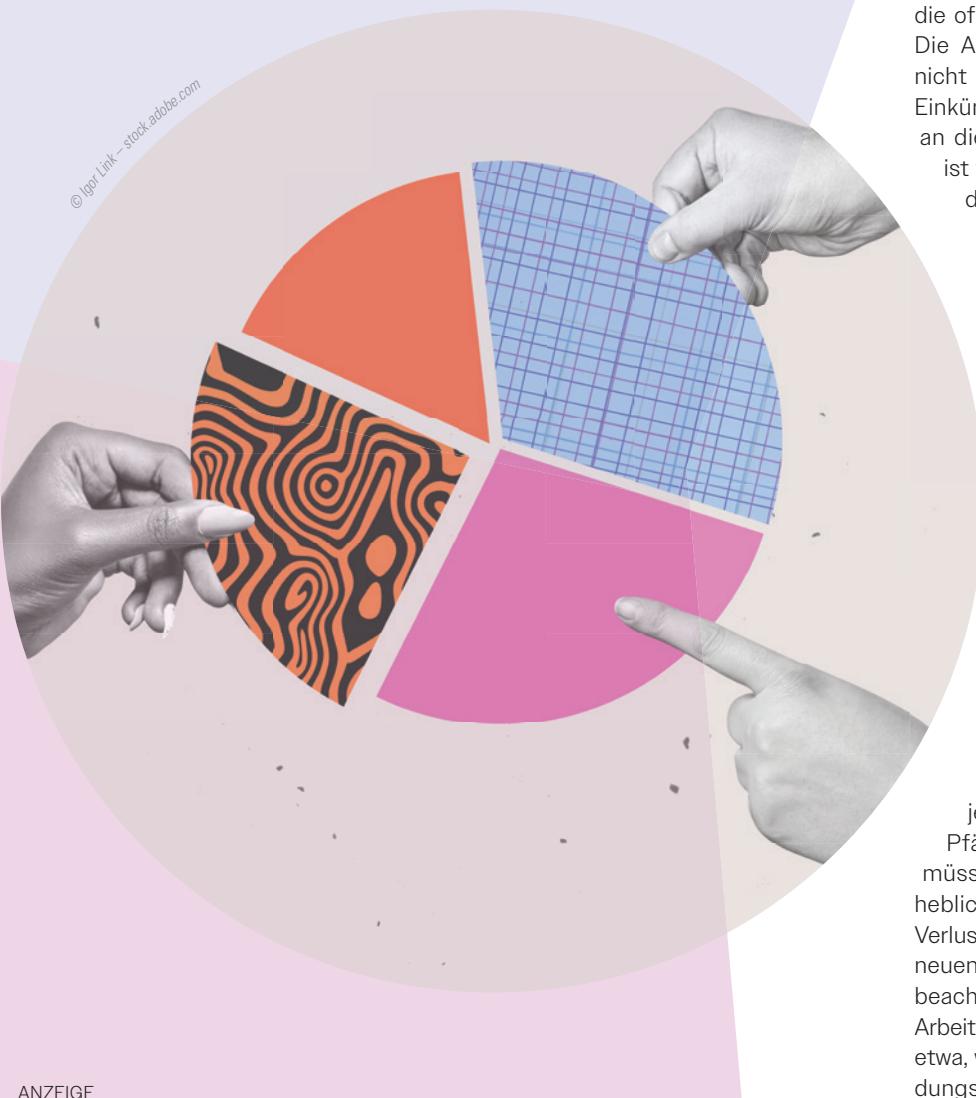
**100%
MADE IN
GERMANY**



Stichtag 1. Juli:

Wie Praxen finanzielle Risiken durch die Erhöhung der Pfändungsfreigrenzen vermeiden

Ein Beitrag von Dr. Elske Fehl-Weileder, Fachanwältin für Insolvenz- und Sanierungsrecht bei Schultze & Braun.



ANZEIGE

smiledental®

**SUMMER-DEALS.
JETZT BESTE
ANGEBOTE SICHERN.
WWW.SMILE-DENTAL.DE**

Den 1. Juli sollten sich Praxen am besten jedes Jahr rot im Kalender markieren. Denn dieser Stichtag spielt gerade bei der Erhöhung der sogenannten Pfändungsfreigrenzen – also des Betrages, der bei Lohn und Gehalt eines Arbeitnehmers unpfändbar ist – eine große Rolle. Dr. Elske Fehl-Weileder von Schultze & Braun erläutert, worauf Praxen achten sollten, um dabei finanzielle Risiken zu vermeiden.

Laut der Wirtschaftsauskunftei Creditreform waren Ende 2024 rund 5,5 Millionen Deutsche überschuldet. Auch wenn die Anzahl über-

die offenen Verbindlichkeiten zu begleichen. Die Antwort auf die Frage „Pfändbar oder nicht pfändbar?“ – also, welcher Betrag ihrer Einkünfte gesetzlich gesichert ist und nicht an die Gläubiger ausgezahlt werden darf – ist für sie von existenzieller finanzieller Bedeutung. Verschuldete Arbeitnehmer sollen durch die Pfändungsfreigrenzen einen unpfändbaren Betrag als Mindesteinkommen zur Verfügung haben, um ihren Lebensunterhalt und den ihrer Familie zu decken. Seit 2021 werden die Pfändungsfreigrenzen jährlich zum 1. Juli angehoben.

Pfändbar oder nicht pfändbar?

Im Umkehrschluss bedeutet das für Arbeitgeber, dass sie sich bei einer Pfändung des Einkommens eines Arbeitnehmers regelmäßig die Frage stellen müssen: „Pfändbar oder nicht pfändbar?“. Besonders relevant ist die Antwort auf diese Frage jedes Jahr zum 1. Juli, wenn die neuen Pfändungsfreigrenzen beachtet werden müssen. Denn sonst drohen Praxen ein erheblicher Mehraufwand oder ein finanzieller Verlust. Arbeitgeber sind dazu verpflichtet, die neuen Pfändungsfreibeträge automatisch zu beachten, und ein Arbeitnehmer kann seinen Arbeitgeber für die Differenz haftbar machen – etwa, wenn er weniger als den durch die Pfändungsfreigrenzen geschützten Betrag überwiesen bekommen hat.

Zurückfordern oder doppelt bezahlen

Der unpfändbare Betrag des Einkommens ist zum 1. Juli 2025 um 63,25 Euro auf 1.555 Euro pro Monat gestiegen. Überweist ein Arbeitgeber ab dann jedoch weniger als diesen Betrag – etwa auf Basis der bis zum 30. Juni 2025 geltenden Grenze von 1.491,75 Euro – muss er die Differenz an den Arbeitnehmer nachzahlen. Der Arbeitgeber kann die 63,25 Euro dann

Das mag bei 63,25 Euro noch zu verkraften sein – allerdings erhöht sich der pfändungsfreie Grundbetrag, wenn der Arbeitnehmer Unterhaltspflichten erfüllen muss. Je nach Anzahl der unterhaltspflichtigen Personen



„Arbeitgeber sind dazu verpflichtet, die neuen Pfändungsfreibeträge automatisch zu beachten, und ein Arbeitnehmer kann seinen Arbeitgeber für die Differenz haftbar machen – etwa, wenn er weniger als den durch die Pfändungsfreigrenzen geschützten Betrag überwiesen bekommen hat.“

kann der Betrag zusätzlich um mehrere Hundert Euro steigen. Im Fall der Fälle kann ein Arbeitgeber also für eine beträchtliche Summe haftbar gemacht werden. Umso wichtiger ist es daher, dass Arbeitgeber die neuen Pfändungsfreigrenzen beachten.

Besonderheiten bei Urlaubsgeld und Urlaubsentgelt

Mit dem Blick auf die aktuelle Urlaubssaison ist zudem für Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine Information wichtig: Urlaubsgeld, das ein Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber erhält, bleibt ihm im Fall einer Privatinsolvenz oder Lohnpfändung in voller Höhe erhalten und ist nicht pfändbar – aber nur, solange das Urlaubsgeld innerhalb der üblichen Höhe liegt. Das Urlaubsentgelt ist als normales Gehalt hingegen bis zur Pfändungsfreigrenze von 1.555 Euro (ab dem 1.7.2025) pfändbar.



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

„Verschuldete Arbeitnehmer sollen durch die Pfändungsfreigrenzen einen unpfändbaren Betrag als Mindesteinkommen zur Verfügung haben, um ihren Lebensunterhalt und den ihrer Familie zu decken.“

schuldeten Personen zum sechsten Mal in Folge zurückgegangen ist, stagniert der Anteil der Personen mit sogenannten harten Negativmerkmalen bei der Überschuldung nahezu. Bei fast 3,15 Millionen Deutschen war die Überschuldung bereits so groß, dass sie sehr wahrscheinlich mit einer Lohnpfändung konfrontiert sind oder sich in einer Privatinsolvenz befinden. In solchen Fällen werden die Einkünfte der Betroffenen an ihre Gläubiger verteilt, um

nur von den Pfändungsgläubigern zurückfordern, die sie zu viel erhalten haben. Der Betrag steht allerdings in der Regel in keiner Relation zum zeitlichen Mehraufwand für die Rückforderung. Noch aufwändiger wird es, wenn der Differenzbetrag für mehrere Arbeitnehmer oder bei unterschiedlichen Gläubigern eingefordert werden muss. Die Alternative: Der Arbeitgeber verzichtet auf die Rückforderung und zahlt somit doppelt.



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

Wir zeigen
Zähne

**#täglich #unabhängig
#transparent**



© deagrezz – stock.adobe.com

14. BENEfit User Meeting

Ein Nachbericht von Dr. Alexandra Langhans.

Über 500 Kieferorthopäinnen und -orthopäden aus 43 Ländern folgten am 16. und 17. Mai der Einladung von Prof. Dr. Benedict Wilmes zum 14. BENEfit User Meeting auf die Düsseldorfer Königsallee. Es waren internationale Referentinnen und Referenten aus den USA, Japan, Deutschland, Großbritannien, Rumänien und Australien vertreten. Der Vorkongress-Kurs am Freitag wurde von Prof. Wilmes gemeinsam mit Priv.-Doz. Dr. Björn Ludwig aus Traben-Trarbach gehalten. Unter dem Titel „Battle of Concepts“ diskutierten die beiden Referenten über unterschiedliche Ansätze in der Anwendung skelettaler Verankerung – über die Wahl geeigneter Insertionsregionen bis hin zu den heute etablierten Apparaturen im anterioren Gaumen.



Abb. 1: Prof. Wilmes freute sich über einen erneuten Teilnehmerrekord und begrüßte über 500 Teilnehmer aus 43 Ländern. – **Abb. 2:** Dr. Ludwig glänzte wieder mit wertvollen klinischen Tipps und Insights aus neuen und alten Studien. – **Abb. 3:** Dr. Küffer ist mittlerweile bereits ein fester Bestandteil des User Meetings und zeigte viele CAD/CAM-Slider auch für den Unterkiefer. – **Abb. 4:** Prof. Wiechmann ist sicher der weltweite Expert für Lingualtechnik und referierte über sinnvolle Kombinationen mit Mini-implantaten. – **Abb. 5:** Dr. Hirani zeigte viele tolle Kombinationen von Lingualtechnik mit Slidern und Expandern. – **Abb. 6:** Dr. Ojima gilt als einer der erfahrensten Aligner-Anwender der Welt und zeigte die Kombination von Slidern und direkt gedruckten Alignern. – **Abb. 7:** Dr. Patriot beleuchtete die Staging-Protokolle bei der Kombination von Slidern und Alignern. – **Abb. 8:** Herr Peper gab viele hilfreiche Tipps bzgl. der effektiven Kommunikation mit den Technikern bei der Aligner-Planung. – **Abb. 9+10:** Die Aussteller freuten sich über überaus hohes Interesse bzgl. ihrer Produktneuheiten.

In Fokus standen unter anderem die Konzepte zur Distalisierung, bei denen sich Unterschiede in der Anwendung zeigten. Während Prof. Wilmes häufig auf skelettale Verankerung zur Molarendistalisierung setzt, tendiert Dr. Ludwig eher zu den Extraktionen von Prämolaren. Eindrücklich schilderte Dr. Ludwig seine umfangreichen praktischen Erfahrungen aus seiner Praxis an der Mosel, wo er aufgrund des begrenzten zahnärztlichen Versorgungsangebots viele Eingriffe wie z.B. Prämolarenextraktionen oder den Zahnaufbau bei Lückenschluss infolge von Aplasien selbst durchführt – unterstützt durch moderne CAD/CAM-Technologie.

In der Mittagspause konnten die Teilnehmer die begleitende Industrieausstellung besuchen. Im Anschluss ging es mit zahlreichen

Fachvorträgen weiter, wobei der Fokus wiederholt auf dem Einsatz digital designeder Apparaturen lag. Auch die viel diskutierte Nutzung von Miniimplantaten zur Unterstützung der Gaumennahterweiterung wurde thematisiert: Während Prof. Wilmes in Düsseldorf auch bei erwachsenen Patientinnen und Patienten auf MARPE mit beispielsweise dem Quadexpander setzt, schwächt Dr. Ludwig vor der maxillären Expansion stets die knöchernen Strukturen in einem minimalinvasiven Eingriff. Prof. Wilmes stellte zudem viele Fälle aus der „Benefit for Aligner Technique“ (BAT) vor, um die Grenzen der Aligner-Therapie zu überwinden. Er erläuterte, wie sich Beneslider oder Mesialslider effektiv mit Alignern kombinieren lassen. Dr. Ludwig wiederum nutzt immer noch gerne die klassischen festsitzenden Apparaturen und zum Finishing direkt in-office gedruckte Aligner.

Der erste Kongresstag klang mit dem traditionellen Get-together in der Tagungslokation im Hotel Kö59 aus. Bei Livemusik, Cocktails und Fingerfood konnten sich die Teilnehmenden in entspannter Atmosphäre austauschen. Das eigentliche Usermeeting am Samstag war in zwei Themenblöcke unterteilt: morgens Aligner vs. Brackets, nachmittags Verankerung im Unterkiefer. Dr. Nour Tarraf aus Sydney startete mit seinem Vortrag über die unsichtbare kieferorthopädische Behandlung mit skelettaler Verankerung in Kombination mit Alignern oder lingualen Multibracketapparaturen. Er betonte die Bedeutung skelettaler Verankerung, insbesondere bei körperlichen Zahnbewegungen, und stellte dar, wie Systeme wie der Be-





11



12

„Während Prof. Wilmes in Düsseldorf auch bei erwachsenen Patientinnen und Patienten auf MARPE mit beispielsweise dem Quadexpander setzt, schwächt Dr. Ludwig vor der maxillären Expansion stets die knöchernen Strukturen in einem minimalinvasiven Eingriff.“

nesliders helfen können, Limitationen der Aligner-Therapie zu überwinden. Prof. Dr. Dr. Dirk Wiechmann aus Bad Essen blickte in seinem Vortrag auf über 20 Jahre Erfahrung mit Miniimplantaten zurück. Als Anwender rein lingualer Brackets nutzt er skelettale Verankerung, um beispielsweise Nebeneffekte von Herbstapparaturen zu reduzieren und Lücken effizient zu schließen. Er hob die Vorteile der lingualen Technik hinsichtlich Torquekontrolle und Behandlungssicherheit hervor.

Dr. Sunil Hirani aus London widmete sich biomechanischen Grundlagen und Unterschieden zwischen festsitzenden Apparaturen und Alignern. Er zeigte, wie durch Kombination mit skelettaler Verankerung die Vorhersagbarkeit verbessert, die Zahl notwendiger Refinements gesenkt und somit auch der Plastikverbrauch reduziert werden kann. Besonders hob er hervor, wie ein anterior offener Biss mit Alignern geschlossen werden kann – eine Möglichkeit, in Grenzfällen chirurgische Eingriffe zu vermeiden.

Nach der Kaffeepause stellte Dr. Kenji Ojima aus Japan seine Entwicklung von festsitzenden Apparaturen über linguale Brackets bis hin zu direkt gedruckten Alignern vor, die er mithilfe eines Roboters effizient in seiner Praxis fertigt. Er präsentierte außerdem ein Hybrid-Benefit-System mit CAD/CAM-Komponenten, das besonders für komplexere Fälle geeignet ist.

Dr. Elvira Patroi aus Bukarest bezeichnete die BAT-Technik als echten Gamechanger. Sie demonstrierte verschiedene klinische Anwendungen sequenzieller und En-masse-Distalisierung und Mesialisierung mit Slidern und Alignern. Anschließend gab Mathias Peper aus Köln einen praxisnahen Einblick in die Aligner-Planung bei Sliders-Anwendung. Er empfahl den Einsatz eines Sliders bei Distalisierungen über 2 mm und erläuterte anschaulich verschiedene Protokolle in Zusammenarbeit mit Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern. Die anschließende Round-Table-Diskussion unter der Leitung von Prof. Ravi Nanda unterstrich die Bedeutung biomechanischer Grundkenntnisse für eine erfolgreiche Therapieplanung. Alle Teilnehmenden waren sich einig: Nicht jede Herausforderung kann



13

Abb. 11: Höhepunkt wie in jedem Jahr ist die von Prof. Nanda geleitete Diskussionsrunde, v.l.n.r.: Priv.-Doz. Ludwig, Prof. Wiechmann, Dr. Tarraf, Dr. Ojima, Herr Peper, Dr. Patroi, Dr. Hirani. – **Abb. 12:** Ein voll gefüllter Raum im Kongresshotel K659 in Düsseldorf. – **Abb. 13:** Viel los auch in der Ausstellung, insgesamt 24 Aussteller freuten sich über viele neue Kontakte zu den interessierten Kieferorthopäden.

ANZEIGE



www.smile-dental.de

JETZT
ANGEBOTE
SICHERN!



DENTAL SUMMER-DEALS. HEISSE PREISE FÜR EINEN KÜHLEN KOPF.

Abb. 14: Prof. Nanda und Dr. Küffer, beide im Scientific Committee des User Meetings. – **Abb. 15:** Gute Stimmung und Zeit zum Treffen alter und neuer Freunde beim Get-together in der Golden Bar auf der Königsallee. – **Abb. 16:** Lingualtechnik oder Aligner – in diesem Moment ist trotz unterschiedlicher therapeutischer Favoriten freundschaftliche Stimmung zwischen Prof. Wiechmann und Dr. Ojima.



„Dr. Elvira Patroi aus Bukarest bezeichnete die BAT-Technik als echten Gamechanger.“

allein mit Alignern bewältigt werden – hybride Techniken wie die Kombination mit skelettaler Verankerung erweitern hier entscheidend das Spektrum und verkürzen die Behandlungsdauer signifikant.

Nach der Mittagspause eröffnete Prof. Nanda den zweiten Themenblock mit einem Vortrag über Miniimplantate im Unterkiefer und hob die Vorteile der „buccal shelf“-Region hervor – insbesondere hinsichtlich Stabilität und einfacher Insertion. Er beleuchtete biomechanische Aspekte zur Mesialisierung der Molaren, einer oft komplexen Aufgabe in der Unterkieferbehandlung.

Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki aus Ulm präsentierte kreative Lösungen für vertikale und sagittale Probleme im Unterkiefer, unter anderem mittels modifizierter Cantilever-Techniken zur Begradiung schiefer Okklusionsebenen. Bei Nischenanlagen verwies er auf die Möglichkeit eines Knochenaufbaus, um bessere Voraussetzungen für den Lückenschluss zu schaffen. Dr. Ludwig widmete sich in seinem Vortrag dem „Problemkind Unterkiefer“. Er erläuterte seine Strategie der Hemisektionen bei Milchzähnen zur Vereinfachung des Lückenschlusses bei Aplasien, tendiert jedoch inzwischen häufig zur implantologischen Lösung.

Dr. Cesare Luzi aus Rom berichtete über den Einsatz skelettaler Verankerung zur segmentalen Intrusion bei Tiefbiss und zur Reduktion dentaler Nebenwirkungen in Kombination mit Herbstapparaturen. Er zeigte auch, wie sich durch Lückenschluss die Notwendigkeit für Implantate verringern lässt.

Dr. Maximilian Küffer aus Düsseldorf stellte verschiedene Platzierungsmöglichkeiten von Miniimplantaten im Unterkiefer vor. Er demonstrierte, wie Aufgaben wie Molarenaufrichtung oder -intrusion durch skelettale Verankerung erleichtert werden können, und zeigte innovative Techniken wie den Einsatz der Menotoplate. Zudem gab er praktische Hinweise zur Apparaturgestaltung, zum Beispiel zur Angulation der Slider-Rail.

Zum Abschluss referierte Prof. Wilmes, diesmal über seine Erfahrungen mit Miniimplantaten im Unterkiefer. Er verglich die Insertion im Gaumen mit der im Unterkiefer und erklärte, warum der Einsatz von Guides im Unterkiefer nicht zu empfehlen ist. Er sprach über direkte vs. indirekte Verankerung und empfahl, bukkale Miniimplantate frühestens ab dem 15. Lebensjahr einzusetzen, um ausreichende Stabilität zu gewährleisten.

Am Ende des Kongressstages wurde noch der diesjährige Posterpreis gekürt: Den Preis in Höhe von 1.500 Euro gewann die Arbeitsgruppe Peruga, Piątkowski und Lis aus Polen mit dem Titel „The use of palatal implant system for the treatment of cleft defects“.

Der Kongress endete mit einem geselligen Abend auf dem Canoo-Boot auf dem Rhein. Bei Canapés und erfrischenden Cocktails konnten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in entspannter Atmosphäre austauschen. Die Vorfreude auf das nächste BENEFit User Meeting am 19. und 20. Juni 2026 war bereits spürbar.

boeld Communication
congress@bb-mc.com
www.benefit-user-meeting.de

Abb. 17: Das Speaker Dinner auf dem Rheinturm war sicher eines der Highlights für viele der Referenten aus der ganzen Welt. – **Abb. 18+19:** Für manche Teilnehmer das Highlight des Kongresses: Die Bootsparty am Samstagabend mit Livemusik zum Sonnenuntergang und Tanzen bis in die Nacht.





ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein **#insiderwissen!**

Mit dem
Newsletter
Kieferorthopädie

The smartphone screen shows the following content:

- ZWP ONLINE** logo at the top left.
- NEWSLETTER KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN** title in large blue text.
- KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN** logo at the top right.
- Remodelling des Alveolarfortsatzes** (Teeth) image.
- Aktuelles** (News) section with a list of articles.
- Zahnärzteklinik** (Dental Clinic) section.
- Gegebenheiten** (Conditions) section.
- Indikation** (Indication) section.
- Kurz notiert** (Briefly noted) section.
- Praxisübernahme: So gelingt der Start** (Practice transfer: How to succeed) article.
- Ornaco FORUM** section.
- Ornaco** logo at the bottom right.

Below the smartphone, a text message reads: "Sehr geehrte Damen und Herren, dies sind unsere aktuellen Themen im Überblick:" (Dear女士和先生们, these are our current topics in an overview:)

© custom scene – stock.adobe.com

Erfolgreiche Premiere der Angel Aligner™ Lakeside Education Days

Vom 19. bis 21. Juni 2025 fanden zum ersten Mal die Angel Aligner™ Lakeside Education Days statt. Bei der Veranstaltung am Neusiedlersee in Österreich hielten renommierte Referenten interessante Fachvorträge zur Aligner-Kieferorthopädie.



standen die Korrektur vertikaler Diskrepanzen, die Anwendung von Angel Aligner™ Pro, hybride Behandlungstechniken, die Distalisierung im Ober- und Unterkiefer sowie die Korrektur von Kreuzbissen im Mittelpunkt. Ein Überblick aktueller Studien zur High-Trimline und deren klinischen Vorteile ergänzte die Themen.

Darüber hinaus wurde auch die Behandlung komplexer Malokklusionen durch aktuelle Patientenbeispiele näher beleuchtet. Insbesondere lag der Fokus hierbei auf interdisziplinären Konzepten, bei denen Aligner, Chirurgie und ergänzende Hilfsmittel in Kombination zum Einsatz kamen.

Dr. Antonio Ferreri und ZT Florian Gau, Clinical Advisor bei Angel Aligner™, ergänzten das gesamte Fortbildungsprogramm durch wertvolle Einblicke in die digitale Behandlungsplanung mit der iOrtho™ Software und deren neuesten Tools und Funktionen.

Die direkte Interaktion mit den Teilnehmenden aus der gesamten D-A-CH-Region ermöglichte einen wertvollen Informationsaustausch über moderne Behandlungstechniken und digitale Lösungen für Praxen. So konnten die Teilnehmenden nicht nur theoretisches Wissen erwerben, sondern auch praxisorientierte Lösungsansätze für ihren kieferorthopädischen Alltag mitnehmen.

Das Angel Aligner™ Team bedankt sich herzlich bei allen Referenten



und Teilnehmenden für den interessanten Austausch und die rege Teilnahme.

Angel Aligner™ bietet Kieferorthopäden regelmäßige Fortbildungsveranstaltungen in ihrer Nähe an. Einen Überblick über alle Veranstaltungen und die Möglichkeit zur direkten Anmeldung bietet die offizielle Angel Aligner™ Website oder Education App, die im Apple sowie auch im Google Play Store zur Verfügung steht.

Auf europäischer Ebene wird das zweite Angel Aligner™ Symposium vom 11. bis 13. September in Antibes, Frankreich, stattfinden und drei Tage klinische Fortbildung mit einem breiten Spektrum an Referenten bieten. Freuen Sie sich auf

spannende Fachvorträge und praxisnahe Workshops – eine ideale Gelegenheit für einen wertvollen Austausch, innovative Impulse und die Vertiefung Ihres Fachwissens rund um die Aligner-Therapie. Aus der D-A-CH-Region werden unter anderem Dr. Jörg Schwarze, Dr. Boris Sonnenberg und Dr. Dietmar Zuran Themen rund um Angel Aligner™ vorstellen.

Für Kieferorthopäden, die ein direkteres Fortbildungsformat bevorzugen, bietet unser viertägiger Masterkurs, der vom 4. bis 7. Dezember 2025 zum zweiten Mal in Monaco stattfindet, eine hervorragende Weiterbildungsmöglichkeit. Mit interessanten Vorträgen, interaktiven Hands-on-Sessions,

Im Rahmen der mehrtägigen Veranstaltung präsentierten insgesamt sieben Referenten praxisrelevante Inhalte rund um die Aligner-Therapie. Das Fortbildungsprogramm wurde durch klinische Patientenbeispiele und Erfahrungen aus der Praxis von DDr. Baerbl Reistenhofer, Dr. Boris Sonnenberg, Dr. Sophie Filipitsch, Dr. Lutz Hodecker und Dr. Benjamin Jakob Kux ergänzt.

Die Lakeside Education Days boten den teilnehmenden Kiefer-

orthopäden somit eine ideale Gelegenheit, ihre Kenntnisse zu vertiefen und sich über die neuesten Behandlungsmethoden zu informieren.

Das Fortbildungsprogramm deckte vielseitige Themen ab, darunter die Behandlung von Kindern und Jugendlichen mit Angel Aligner™ KiD. Dabei wurden Indikationen, das Wachstum und Compliance-Strategien in den Fokus gerückt.

Für die kieferorthopädische Behandlung erwachsener Patienten





Live-Behandlungsplanungen und -besprechungen deckt der Masterkurs alle zentralen Themen rund um die moderne Kieferorthopädie ab.

Das Angel Aligner™ Team freut sich auf die kommenden Veranstaltungen, darunter auch auf die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) vom 10. bis 13. September 2025 in Leipzig sowie auf die kommende TPAO vom 28. bis 29. November 2025 in Köln.

Events, Fortbildungskurse und Kongressteilnahmen



- ▶ **Leipzig** | 10.-13. September 2025: Teilnahme am Kongress der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO).
- ▶ **Hamburg** | 19. September 2025 (9:30-16:00 Uhr) TPSolution Kurs: Mastering the iOrtho™ Software of Angel Aligner™, iOrtho™ Software-Protokolle und klinische Umsetzung.
Referenten: ZTM Matthias Peper und Dr. Dietmar Zuran
- ▶ **Leipzig** | 19. September 2025 (11:00-16:00 Uhr): Angel Aligner™ Einführungskurs | Fly with Angel Aligner™.
Referent: ZT Florian Gau



Jetzt die
Education App
herunterladen!



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

State of the Art Veneer Dentistry

One-Day Veneer Masterclass am 8. November in Düsseldorf.

Ästhetik trifft internationale Exzellenz

Zahnärztinnen und Zahnärzte mit Fokus auf ästhetische Zahnmedizin und digitale Behandlungsprozesse erwarten am 8. November 2025 ein englischsprachiges Fortbildungsevent der Spitzenklasse: Die One-Day Veneer Masterclass am renommierten Karl-Häupl-Institut Düsseldorf bündelt in einem kompakten Format neueste Entwicklungen, High-End-Technologien und klinisch bewährte Strategien für die moderne Veneer-Versorgung.

Digitale Exzellenz – präsentiert von internationalem Top-Referenten

Veranstaltet von Modern Dental Europe (Permadental, Elysee Dental BE/NL), bietet die Masterclass tiefgehende Einblicke in digitale Workflows, minimalinvasive Techniken und die Ästhetik der Zukunft. Durch den Tag führen:

- Dr. Nazariy Mykhaylyuk – international gefragter Experte für digitale ästhetische Zahnmedizin mit Schwerpunkt Veneers
- Roeland de Paepe – Head of Product Management MDE, Spezialist für Smile Makeovers & komplexe Restaurierungen im digitalen Workflow

Programm-Highlights

Digital Smile Design, integrative Diagnostik, optimierter IOS-Einsatz, Bewegungsanalyse und innovative Materialauswahl für strahlend schöne Veneers:

- Align und Restore: Digitale Behandlungsplanung nach modernster Philosophie
- 4D-Funktionsanalyse & Workflow-Optimierung für langzeitstabile Ergebnisse
- Live-Demonstrationen: Veneer-Präparation, Adhäsivtechnik, Umsetzung
- Material-Insights: Vorstellung aktueller Innovationen (Aidite 3D Pro/EZneer)

Im Fokus steht die vollständige digitale Prozesskette – von der Diagnostik über die Veneer-Planung bis zur Umsetzung in der Praxis. Unterstützt wird das Event vom Premiumpartner Aidite, einem der führenden Anbieter von High-End-Zirkonoxid.

Zwei Teilnahmeoptionen

- 1) Masterclass (8. November 2025): nur Tagesveranstaltung im Karl-Häupl-Institut
- 2) Masterclass + Networking-Dinner am Vorabend (7. und 8. November): exklusives Vorabend-Event im Düsseldorfer Medienhafen: fachlicher Austausch in entspannter Atmosphäre



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

*a perfect new smile
for your patients*




Dr. Nazariy Mykhaylyuk

Dentaurum Premium-Line

Maßgeschneiderte Zangen für höchste Ansprüche.



Abb. 1: Dentaurums überarbeitetes Premium-Line Zangenportfolio glänzt in strahlend neuem Design.

Die Premium-Line Zangen von Dentaurum für die festsitzende und herausnehmbare Kieferorthopädie sind weltweit im Einsatz, und das bereits seit Jahrzehnten. Sie überzeugen durch präzise Verarbeitung, ergonomisches Design und außergewöhnliche Langlebigkeit. Entwickelt für höchste Ansprüche in Praxis und Labor, bieten sie eine Qualität, auf die sich Anwender tagtäglich verlassen können. Der überarbeitete Markenauftritt spiegelt die Ästhetik und hochwertige Verarbeitung wider und fokussiert die wichtigsten Merkmale jeder Zange.

Premium-Line Zangen von Dentaurum – Kraft. Eleganz. Präzision.

In der modernen Kieferorthopädie zählt jedes Detail. Fehlstellungen werden heutzutage

tage akkurat am Computer analysiert und Zahnbewegungen virtuell mit präziser Genauigkeit geplant. Dafür müssen die Apparaturen genau gefertigt werden. Genau hier setzt die Premium-Line von Dentaurum Maßstäbe. Seit 1886 steht Dentaurum für herausragende Qualität in der Kieferorthopädie, Zahntechnik und Implantologie – „made in Germany“. Auch mit den Zangen der Premium-Line führt Dentaurum diese Tradition konsequent fort – für alle, die in Praxis oder Labor keine Kompromisse eingehen wollen. Die Premium-Line präsentiert sich nun im neuen, modernen Look um die seit Jahrzehnten gleichbleibend hohe Qualität der Zangen noch besser herauszuarbeiten.

Die Premium-Line Zangen werden aus hochwertigen rostfreien Edelstählen gefertigt, die speziell für starke Belastungen entwickelt wurden. Jeder Fertigungsschritt – vom Rohling bis zum letzten Schliff – unterliegt strengen Qualitätskontrollen. Das Ergebnis: außergewöhnlich präzise Spitzengeometrien, langlebige Schneiden, perfekt abgestimmte Gelenke und eine ausgewogene Balance, die man bei der täglichen Arbeit mit den Zangen spürt.

Gerade bei Zangen, die regelmäßig beansprucht werden, zeigt sich schnell der Unterschied im verwendeten Material und in der Präzision der Herstellung. Dentaurum Zangen überzeugen hierbei durch höchste Maßhaltigkeit und eine lange Lebensdauer, auch bei täglicher Aufbereitung nach den aktuellen Hygienevorschriften.

Eigenschaften, auf die Profis zählen können

Ergonomisch geformte Griffe sorgen für komfortables Arbeiten. Spezielle Hartmetalleinsätze bei bestimmten Modellen garantieren eine lange Schneidleistung. Zudem lassen sich alle Premium-Line Zangen problemlos aufbereiten und sterilisieren – ein entscheidender Faktor für die moderne Praxis- und Laborkultur.

Die Zangen der Premium-Line werden mit größter Sorgfalt und Präzision in Deutschland, teilweise durch langjährig erfahrene Fachkräfte in Handarbeit, gefertigt. Damit sichern wir nicht nur höchste Qualitätsstandards, sondern auch kurze Wege in Service, Nachschleifung und Ersatzteilversorgung.

Qualität, die Vertrauen schafft

Wer jeden Tag mit Präzision, Verantwortung und Leidenschaft arbeitet, braucht Werkzeuge, die diesen Anspruch spiegeln. Die Entscheidung für die Premium-Line von Dentaurum ist eine nachhaltige Wahl, die sich langfristig bewährt – und zugleich ein Vertrauensbeweis in ein Instrument von höchster Qualität.



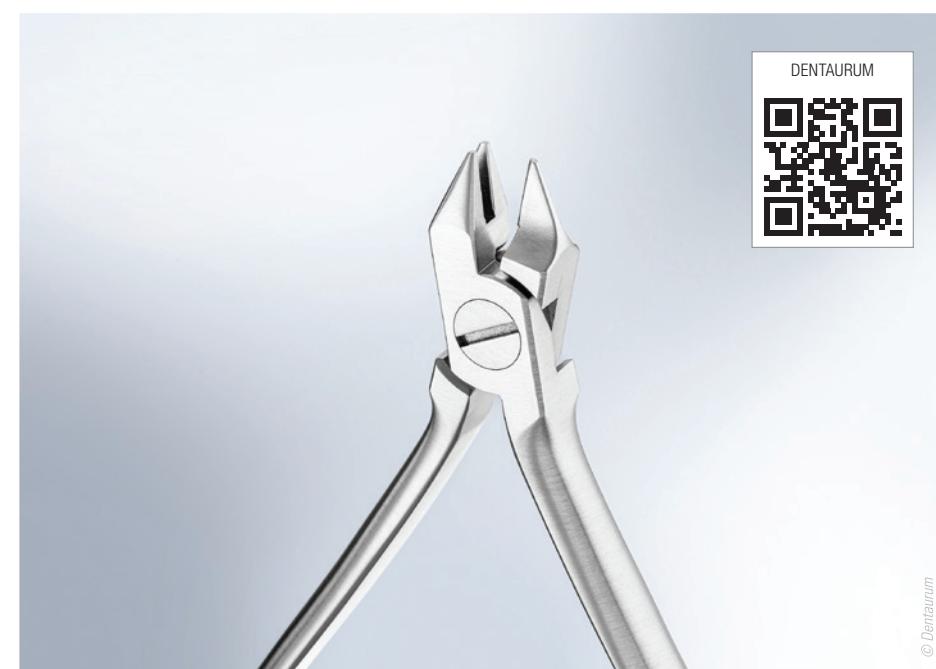
PREMIUM LINE

Abb. 2: Das neue Markenlogo steht für Qualität, die man sieht und spürt.

Ein erfahrenes Supportteam steht bei Fragen rund um die Anwendung der Zangen zuverlässig und schnell zur Verfügung: per Telefon unter +49 7231 803-550/555 oder E-Mail an orthodontie@dentaurum.de. Weitere Informationen unter www.dentaurum.de/lp/deu/Premium-Line-zangen.aspx.

DENTAURUM GmbH & Co. KG

info@dentaurum.com
www.dentaurum.com



© Dentaurum

Abb. 3: Zangen von Dentaurum überzeugen durch eine lange Lebensdauer, auch bei täglicher Aufbereitung.

Neuer selbstaktivierender Expander

dentalline stellt weitere Innovation des Dehnschraubenspezialisten Leone vor.

NEU

Anatomischer Leaf Self Expander®

leone®

dentalline®



CAD/CAM-Variante

sondern ausschließlich auf der Elastizität von sechs bzw. acht Blattfedern aus Nickel-Titanium. Dabei setzen die patentierten MEMORIA® Federn eine vorab definierte, konstante Kraft von 600 g kontrolliert frei, ohne dass eine Reaktivierung – auch nicht durch den Behandler – erfolgen muss.

Der anatomische Leaf Self Expander® ist sowohl für die analoge Fertigung als auch als modifizierte CAD/CAM-Variante für den komplett digitalen Workflow bestellbar. Erhältlich sind zwei Größen (13 mm bzw. 16 mm) mit einer maximalen Expansionskapazität von 6 mm bzw. 9 mm. Zur leichten Identifikation sind die Expander mit einer Lasermarkierung versehen.

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.

**HIER
ANMELDEN**

www.praxisteam-kurse.de



© BalanceFormCreative-stock.adobe.com

SEMINARE FÜR DAS PRAXISTEAM UPDATE 25/26

QM • HYGIEINE • ABRECHNUNG

**LEIPZIG • KONSTANZ • ESSEN • HAMBURG •
MÜNCHEN • BADEN-BADEN • ROSTOCK-
WARNEMÜNDE • WIESBADEN**

Top-Angebote mit bis zu 60 Prozent Rabatt

dentalline startet seine diesjährige DGKFO-Aktion.

Bei dentalline können Praxen und Labore bis zum 26. September 2025 von attraktiven Preisnachlässen und einmaligen Sonderkonditionen beim Einkauf ihres Materialbedarfs profitieren. So wartet der Dentalanbieter im Rahmen seiner diesjährigen DGKFO-Aktion mit starken Rabatten auf zahlreiche Qualitätsprodukte seines umfangreichen Sortiments auf. Bis zu 60 Prozent Nachlass auf den Listenpreis werden z.B. bei Bögen oder bis zu 50 Prozent bei Brackets gewährt. 30 Prozent können Kunden bei Dehn- und GNE-Schrauben des Herstellers Leone sparen, bei Komponenten des Wilson® 3D Systems von RMO® oder bei KFO-Zangen und -Instrumenten von Hu-Friedy. Des Weiteren werden 10 Prozent Rabatt beim Kauf von Pins, Verbrauchsmaterialien und Instrumenten zur skelettalen Verankerung aus dem Hause PSM gewährt. Darüber hinaus bietet die Aktion zugleich Gelegenheit, aktuelle Produktneuheiten kennenzulernen.

Neu: Teleskopischer Expander CAD/CAM

Eine Doppelteleskopschraube wird mit dem teleskopischen Expander CAD/CAM von Leone vorgestellt. Dank des ausgezeichneten Verhältnisses von Größe und maximalem Dehnweg eignet sich diese optimal zur Gaumennahterweiterung, selbst bei schmalem Kiefer. Mithilfe skelettal verankerter Minischrauben ist die für den digitalen Workflow designete Neuheit zudem bei Erwachsenen einsetzbar.

Neu: Bandsetzer

Für das Setzen kieferorthopädischer Bänder steht ab sofort der innovative Bandsetzer von Carl Martin zur Verfügung. Das Edelstahlinstrument verfügt über einen ergonomischen, PTFE-beschichteten Griff, liegt komfortabel in der Hand und gewährleistet ein sicheres intraorales Agieren. Vier wählbare Spitzen ermöglichen dabei das einfache Positionieren der Bänder bei deutlich reduziertem Verletzungsrisiko.



Zur DGKFO-Jahrestagung in Leipzig wird

dentalline zahlreiche Neuheiten präsentieren,

die neben vielen bewährten Produktlösungen bereits heute

im Rahmen der dentalline **DGKFO-Aktion zu attraktiven Sonderkonditionen** bezogen werden können.

Neu: blue®m Aligner Care Kit

Ein perfektes Give-away zum ersten Schiebenschlüssel wird KFO-Praxen mit dem blue®m Reinigungs- und Pflegeset für Aligner-Patienten vorgestellt. Es enthält den sauerstoffaktiven blue®m oral foam (100 ml und 50 ml für zu Hause und unterwegs), Zahnbürste, Chewies sowie Alignerhähnchen – alles verstaut im praktischen Hygiene-täschchen – und trägt von Beginn an zur Steigerung von Patientenmotivation und Mitarbeit bei.

Neu bei dentalline: EWC®

Das EASY-WAY-COIL® Spring System ist vielen bereits bestens bekannt. Einfach in der Anwendung und klinisch zuverlässig ermöglicht die Non-Compliance-Apparatur die effektive Eingliederung verlagerter

und/oder retinierter Zähne. Herzstück ist eine patentierte Edelstahlfeder, die eine lange Aktivierungsstrecke gewährleistet, verschiedene Kraftrichtungen bietet und eine einfache Reaktivierung ermöglicht.

dentalline blickt bereits mit Vorfreude auf die in Leipzig stattfindende DGKFO-Jahrestagung, um diese und weitere Neuheiten live zu präsentieren (Stand 44).

dentalline GmbH & Co. KG

info@dentalline.de
www.dentalline.de



Neu in der WCO Produktfamilie

Über neun Meter Goldretainer-Draht auf der Spule – Innovation für maximale Effizienz.



Revolution in der Retainer-Fertigung

Mit dem neuen, sechsfach gedrehten Goldretainer-Draht auf Spule bringt World Class Orthodontics eine echte Innovation für Kieferorthopäden und Dental-labore auf den Markt. Entwickelt für den Einsatz in Drahtbiegemaschinen, vereint dieses Produkt höchste Präzision, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit in einem.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- 100 Prozent Materialausnutzung – kein Verschnitt, keine Verluste. Jeder Zentimeter des Drahts wird verarbeitet, das spart Ressourcen und senkt die Kosten.
- Längere Produktionszyklen – über neun Meter Draht pro Spule bedeuten weniger Unterbrechungen und höhere Effizienz im Laboralltag.
- Ideal für CAD/CAM-Prozesse – die gleichmäßige Drahtzufuhr garantiert exakte Biegeergebnisse und eine schnellere Verarbeitung in automatisierten Systemen.
- Platzsparend und anwenderfreundlich – die kompakte Spulenform erleichtert Lagerung und Handhabung.
- Flexibel und komfortabel – der speziell entwickelte Goldretainer-Draht passt sich perfekt an die Zahne an, für optimalen Halt und angenehmen Tragekomfort.



reihe an, für optimalen Halt und angenehmen Tragekomfort.

Bereits im Praxiseinsatz bewährt

Mehrere Praxen setzen den Goldretainer-Draht auf Spule bereits erfolgreich ein, mit durchweg positiver Resonanz. Die Anwender berichten von einem deutlich effizienteren Ablauf und der Möglichkeit, mehr Patienten zu versorgen, ohne Materialverschnitt und mit dauerhaft hoher Qualität.

Verfügbare Varianten:

Artikelnummern:
0960G-103 – Penta-One Twist 24K goldbeschichtet .0195 Coaxial 30 ft. Spule
0960G-104 – Penta-One Twist 24K goldbeschichtet .0215 Coaxial 30 ft. Spule

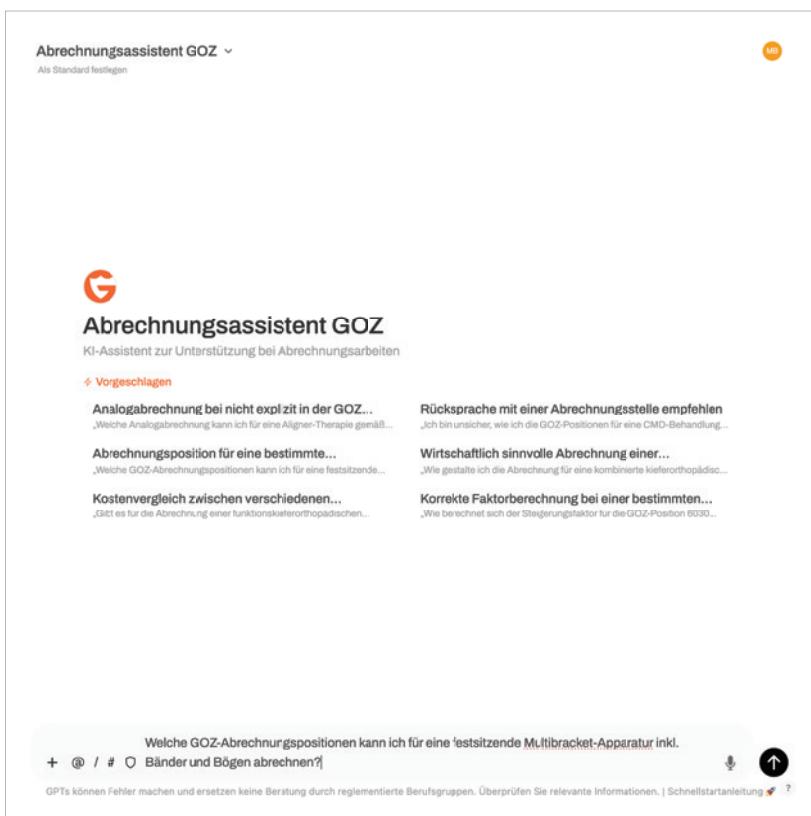
Jetzt exklusiv erhältlich bei World Class Orthodontics | Ortho Organizers.

World Class Orthodontics | Ortho Organizers

info@w-c-o.de • ortho-organizers.de

AnyGuard-Dental im Praxiseinsatz

Heute im Fokus: Abrechnung im Griff – mit smarter KI zu mehr Sicherheit und Effizienz.



The screenshot shows a conversational interface. The patient asks: "Welche GOZ-Abrechnungspositionen kann ich für eine bestehende Multibracket-Apparatur inkl. Bänder und Bögen abrechnen?". The AI responds: "Neben der Abrechnung unterstützt AnyGuard-Dental KFO-Praxen auch bei Patientenkommunikation, Dokumentation, QM, Marketing oder interner Organisation. Mit wenigen Klicks lassen sich sogar eigene KI-Assistenten erstellen, zum Beispiel zur Erstellung von Recall-Texten, Formularen oder QM-Leitlinien. Mehr Informationen sowie kostenfreie Webinare zum Thema „ChatGPT in der Dentalpraxis“ finden Sie unter: [www.anyguard.dental](https://anyguard.dental). AnyGuard-Dental kann 30 Tage risikofrei getestet werden – mit Geld-zurück-Garantie für volle Planungssicherheit." The interface includes a sidebar with "Abrechnungsassistent GOZ" and a "G" logo.

Zuschläge, Steigerungssätze, Begründungspflichten – die zahnärztliche Abrechnung ist komplex und fehleranfällig. Gerade in der Kieferorthopädie sorgt die Kombination aus GOZ, BEMA, privaten Zusatzleistungen und individuellen Vereinbarungen regelmäßig für Unsicherheit. Gleichzeitig ist die Abrechnung für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis entscheidend, denn Fehler kosten Zeit, Vertrauen und Geld.

Hier setzt AnyGuard-Dental an: Die datenschutzkonforme ChatGPT-Lösung unterstützt KFO-Praxen nicht nur bei Aufklärung, Dokumentation oder Kommunikation, sondern auch bei Abrechnungsfragen. Mit dem integrierten Abrechnungsassistenten lassen sich GOZ-Positionen erläutern, Begründungstexte erstellen oder Erstattungsfragen vorbereiten – auf Wunsch patientenbezogen und individuell formuliert.

Von A wie Aufbaufüllung bis Z wie Zuschlag für erschwere Behandlung – präzise Unterstützung bei GOZ-Positionen

Ob Steigerung des 2,3-fachen Satzes, Unterscheidung von Leistungen nach Aufwand oder Formulierung von Begründungen bei Rückfragen durch Versicherer, AnyGuard-Dental liefert in Sekundenschnelle verständliche, rechtlich fundierte Textvorschläge, die direkt übernommen oder angepasst werden können. Auch bei komplexeren Fragestellungen wie etwa der Abgrenzung zu BEMA-Leistungen, dem Umgang mit Analogpositionen oder der Erfassung von Ausschlussziffern unterstützt der Abrechnungsassistent mit fundierten Erläuterungen, individuell formulierten Antworten und automatisch strukturierten Textbausteinen. So wird selbst anspruchsvolle Abrechnung nachvollziehbar, konsistent und rechtssicher dokumentiert, ganz ohne zusätzliche Software oder lange Einarbeitungszeit.

Privatvereinbarungen transparent kommunizieren

Auch bei privat zu vereinbarenden Zusatzleistungen, z.B. bei Alignern, ästhetischen Brackets oder besonderen Retainern, hilft die KI bei der Erstellung von Kostenaufstellungen, patientengerechten Erklärungen und individuellen Honorarvereinbarungen.

Weniger Fehler, mehr Klarheit

Gerade für neue Teammitglieder oder wechselnde Verwaltungsmitarbeiterinnen und Verwaltungsmitarbeiter bietet der Assistent eine verlässliche Grundlage – als Nachschlagewerk, Texthelper und Prüfmechanismus zugleich. So gelingt auch unter Alltagsdruck eine nachvollziehbare und korrekte Abrechnung.

Ein digitales Multitalent für den gesamten Praxisalltag

Neben der Abrechnung unterstützt AnyGuard-Dental KFO-Praxen auch bei Patientenkommunikation, Dokumentation, QM, Marketing oder interner Organisation. Mit wenigen Klicks lassen sich sogar eigene KI-Assistenten erstellen, zum Beispiel zur Erstellung von Recall-Texten, Formularen oder QM-Leitlinien. Mehr Informationen sowie kostenfreie Webinare zum Thema „ChatGPT in der Dentalpraxis“ finden Sie unter: [www.anyguard.dental](https://anyguard.dental). AnyGuard-Dental kann 30 Tage risikofrei getestet werden – mit Geld-zurück-Garantie für volle Planungssicherheit.

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

KN Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

Redaktionsleitung
Lisa Heinemann, B.A.
Tel.: +49 341 48474-326
l.heinemann@oemus-media.de

Fachredaktion Wissenschaft
Prof. Dr. Axel Bumann (V.i.S.d.P.)
Tel.: +49 30 200744100
ab@kfo-berlin.de

Projektleitung
Stefan Reichardt (verantwortlich)
Tel.: +49 341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
Lysann Reichardt (Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: +49 341 48474-208
Fax: +49 341 48474-190
l.reichardt@oemus-media.de

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

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

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2025 monatlich. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 8,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0.

Die Beiträge in der KN Kieferorthopädie Nachrichten sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Überersetzung, 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



0277113

LÜZ – Slow Care für die Kieferorthopädie

OrthoDepot präsentiert neue Zahnpflegeprodukte.



Der ergänzende LÜZ Aligner & Rinsing Foam wurde zur Reinigung von Alignern, Retainern und anderen herausnehmbaren Apparaturen entwickelt. Der Schaum kann zur täglichen Anwendung – etwa nach den Mahlzeiten – genutzt werden. Inhaltsstoffe wie Glycerin und milde Tenside sorgen für eine angenehme Anwendbar-

keit. Aussagen zur Eignung für bestimmte Materialien oder zur klinischen Wirksamkeit erfolgen ausschließlich im Rahmen regulärer Kommunikation. LÜZ wird in enger Zusammenarbeit mit Kieferorthopäd*innen entwickelt und ist ausschließlich für den zahnärztlichen Fachkreis bestimmt.

Alle LÜZ-Produkte sind ab sofort zu einem sehr attraktiven Preis exklusiv bei OrthoDepot unter www.orthodepot.de bestellbar.

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

3Shape-Scanner
jetzt ab **8.999,-** €
zzgl. MwSt.

SCHNELLER. PRÄZISER. SMARTER. DER TRIOS 6 SCANNER VON **3Shape**



TRIOS 6



**3Shape Preiswunder bei
Permadental!**

Nur für Zahnarztpraxen



TRIOS 5



Inkl. 1 kostenlosen monolithischen
Zirkonkrone auf Implantat

Mit Implantatteilen – egal, welches Implantatsystem



TRIOS Core



Vom Highend-Komplettanbieter



www.permadental.de/trios-bestpreis

Mit wenigen Klicks persönlichen **Bestpreis** für
Wunsch-Scanner **inkl. Implantatkrone** anfordern.

Ihr Ansprechpartner für digitale Workflows

permadental.de
02822-71330

permadental[®]
Modern Dental Group