

Rezidive in der Kieferorthopädie

„Retentionskatalog“ des BDK zu Strukturgeschehen und Patientenaufklärung.



Wissenschaft und Praxis gemeinsam gegen Rezidive: Dr. Gundi Mindermann und Priv.-Doz. Dr. Dankmar Ihlow präsentieren den aktuellen „Retentionskatalog“ des BDK.

Rezidive sind ein „naturgegebener Klassiker“ in der Kieferorthopädie: „Wir arbeiten als Kieferorthopäden mit der Natur und mit ihren Strukturen“, sagt dazu Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK, „und wir müssen einplanen, dass diese Strukturen die natürliche

Priv.-Doz. Dr. Ihlow einen Lehrauftrag hat, habe er erstmals einen solchen „Retentionskatalog“ entwickelt, der nun über den BDK erhältlich sei. Wichtig für die Praxen: „Er ist ein hilfreicher Ratgeber als struktureller Orientierungsrahmen – und eine hilfreiche Unterlage für die Patienteninformation und forensisch auch für die Dokumentation.“ Retention sei kein seltenes Thema bei Gutachten.

Wie verbreitet Rezidive sind, lasse sich nicht sagen: „Deren Anteil hängt vom Ausgangsbefund ab. Grundsätzlich treten bei nahezu allen Behandlungen Rückstellungen der Therapie-maßnahmen auf, weshalb manchmal therapeutisch überkompensiert wird. Beispiel: transversale Nachentwicklung der Maxilla“, sagt Priv.-Doz. Dr. Ihlow. Eher selten seien Rezidive bei Klasse II-Fällen, eher häufiger bei korrigierten Engständen, zum Beispiel in der Unterkiefer-Front, sowie bei Rotationen. „Das Rezidivrisiko korreliert mit dem Ausgangsbefund. Dieser hat Einfluss auf die Anwendung der Biomechanik bei der festsitzenden Therapie. Er sollte daher entsprechend Beachtung finden.“ Um ein Rezidiv zu verhindern, muss die Retention ausreichend sein, der Engstand ideal aufgelöst – und der Patient ausreichend aufgeklärt, um die notwendigen Schritte zur Verhinderung eines Rezidivs compliant zu unterstützen: „Wir können eine langfristig stabile Situation nur erreichen, wenn wir die natürlichen Faserkräfte berücksichtigen und die biomechanischen Maßnahmen während der Therapie nach Bedarf anpassen – und wenn der Patient dann un-

sere ärztlichen Retentionsvorgaben auch einhält und mitmacht.“ In der Regel sei mit einer zweijährigen kontinuierlichen Retentionsphase zu rechnen – je nach Ausgangsbefund könne das deutlich variieren. „Bei Erwachsenen ist allerdings meist eine lebenslange Retention erforderlich“, so Priv.-Doz. Dr. Ihlow. Vielen Patienten sei nicht klar, dass das Ende einer kieferorthopädischen Behandlung in der Regel der Anfang der Retentionsphase ist: „Wenn man Patienten die biologischen Zusammenhänge erklärt, folgen sie unseren Empfehlungen aber in eindrucksvoller Weise. Das hat eine entsprechende Studie gezeigt, die wir gemacht haben.“ Wie eine solche Aufklärung ablaufen könne, dafür biete das Begleit-Handbuch zur klinischen Anwendung des Retentionskataloges viele praxisnahe Tipps. Die frühzeitige Aufklärung sei

Bestellhinweis

BDK-Mitglieder erhalten den Retentionskatalog im A4-Format (50/100 Stück-Paket) bzw. als A1-Poster gegen einen geringen Organisationsbeitrag (Details: Mitgliederbereich unter www.bdk-online.org).

Nicht-BDK-Mitglieder erhalten die Publikationen zum Selbstkostenpreis: 50 bzw. 100 Stück „Retentionskatalog“/A4 plus 1 Handbuch zur klinischen Anwendung für 39,- bzw. 69,-€, Plakat A1 laminiert für 25,-€, Plakat A1 laminiert für 49,-€ (jeweils zzgl. Versandkosten).

wichtig, auch weil manche Patienten ganz allgemein im Hinblick auf eine kieferorthopädische Therapie deren Zeitdauer beklagen – die Retentionsphase verlängere diesen Zeitraum dann noch einmal. Das sei aber gut vermittelbar, sagt Priv.-Doz. Dr. Ihlow, da die Patienten verstehen lernten, dass hier MIT der Natur gearbeitet und nicht chirurgisch invasiv eingegriffen werde – Natur aber brauche und verlange Zeit: „Dem Patienten sollte aufgezeigt werden, wie groß sein Vorteil nach der Therapie sein könnte. Grundsätzlich muss der Patient aber die Motivation und den Willen zur Behandlung selbst mitbringen.“ Patienten und Eltern folgten den Retentionsauf-

klärungen sehr aufmerksam, dabei erweise sich der Retentionskatalog mit seinen farbigen Abbildungen als hervorragend geeignet. **KN**

(Presseinformation des BDK vom 22. August 2011)

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 0 30/27 59 48 43
Fax: 0 30/27 59 48 44
E-Mail: info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

ANZEIGE

**Twin Force®
Bite Corrector™**

€ 105,-
Preis pro Set

Anchor Wire

ISW GmbH Tel.: 05924-78592-0
info@isw-kfo.de www.isw-kfo.de

Neigung haben, an ihren biologisch vorgesehenen Platz zurückzukehren.“ Um solchen im Rahmen der ärztlichen Therapie unerwünschten Entwicklungen fachlich vorzubeugen und Patienten entsprechend aufklären zu können, hat der BDK zusammen mit seinem Landesverbandsvorsitzenden Schleswig-Holstein, Priv.-Doz. Dr. Dankmar Ihlow, kürzlich einen sogenannten „Retentionskatalog“ veröffentlicht – als Hilfe für die Praxis und die Patientenberatung. Grund für Rezidive sind beispielsweise entwicklungsgeschichtlich bedingte Veränderungen im Faserverbund, wie Priv.-Doz. Dr. Ihlow erläutert. Diese veränderten die Zugkräfte im Kiefer und seien für ein Rezidiv mitverantwortlich. Zusammen mit einer Forschergruppe um Prof. Dr. Dietmar Kubein-Meesenburg an der Universität Göttingen, wo

ANZEIGE

KN

Immer das Wichtigste im Blick behalten ...

Feierliche Enthüllung

Kunstvolles Andenken an 125. Firmenjubiläum

„Vita brevis, ars longa“ – mit diesem lateinischen Zitat frei nach Seneca „das Leben ist kurz, die Kunst lebt lange“ eröffnete Mark Stephen Pace, Geschäftsführer und Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, die feierliche Enthüllung einer ganz besonderen Skulptur anlässlich des 125. Firmenjubiläum des Ispringer Dentalunternehmens.

Als 1886 der Schweizer Zahntechniker und Goldschmied Arnold Biber ein Laboratorium in Pforzheim eröffnete, ahnte noch niemand, dass daraus einmal die international erfolgreich agierende Dentaurum-Gruppe werden würde. Heute zeichnet sich das Unternehmen durch eine außergewöhnliche breite und tiefe Palette von Dentalprodukten und erstklassigen Serviceleistungen in der Kieferorthopädie, Implantologie, Zahntechnik und Dentalkeramik aus. Mit Mark Stephen Pace, Axel Winkelstroeter und Petra Pace steht nun die vierte Generation an der Spitze des inhabergeführten Familienunternehmens. Um auch den nachfolgenden Generationen eine bleibende Erinnerung an dieses einmalige Jubiläumsjahr zu hinterlassen, haben sich die Inhaberfamilien etwas ganz Besonderes einfallen lassen. Mark Stephen Pace, fasziniert von den ältesten Großbauten und Monumenten der Menschheit, insbesondere von der Fruchtbarkeitsgöttin,



V.l.n.r.: Audrey Pace, Petra Pace, Mark Stephen Pace (Geschäftsführer), Nuria Winkelstroeter, Axel Winkelstroeter (Geschäftsführer) und René Dantes (Künstler).

die sich in den steinernen Tempeln seiner Heimat Malta befindet, beauftragte den bekannten Pforzheimer Bildhauer und Maler René Dantes, etwas „Uralters“ neu zu interpretieren. René Dantes stellte sich der Herausforderung, aus satiniertem Edelmetall, einem Material, das sich zwar sehr gut formen und biegen lässt, sich aber auch leicht verbiegt, ein Kunstwerk zu erschaffen, das von Üppigkeit und Volumen lebt. Diese Aufgabe hat er mit Bravour gemeistert, wovon man sich bei der Enthüllung von „Melita“ am vergangenen 15. September überzeugen konnte. Der Name „Melita“, abgeleitet von Malta, stammt ursprünglich aus dem Griechischen und bedeutet so viel wie „Honigbiene“ und „die Flei-

ßige“. Da die Dentaurum-Gruppe auch für Fleiß und Internationalität steht und am 15. September der Namenstag von Melita gefeiert wird, war der perfekte Name für das neueste Meisterwerk von René Dantes gefunden. Diese moderne Version der Fruchtbarkeitsgöttin nach maltesischem Vorbild soll dem Unternehmen auch für die kommenden 125 Jahre ein erfolgreiches Wachstum an innovativen Produkten und Dienstleistungen beschreiben. Weitere Informationen zu den faszinierenden Werken des vielseitigen Künstlers unter www.rene-dantes.de

An das Jubiläumsjahr 2011 werden nicht nur „Melita“, sondern auch viele erstklassige, außergewöhnliche Veranstaltungen der Dentaurum-Gruppe erinnern. In diesem Jahr findet vom 18. bis 19. November ein einmaliges Kieferorthopädie-Symposium mit hochkarätigen Referenten aus Forschung und Lehre im Pforzheimer Congress-Centrum statt. Ausführliche Informationen hierzu unter angegebenem Kontakt. **KN**

KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de



Je früher, desto besser

Gemeinsame Patienteninfo von DGÄZ, Dentista und BuKiZ.

Der Knackpunkt nachhaltiger Mundgesundheit liegt rund um die Stunde Null: Karies oder nicht Karies entscheidet sich in der Zeit kurz nach Geburt. Frühkindliche Karies entwickelt sich meist bereits in den ersten drei Lebensjahren und ist dann, wenn Kinder in den Kindergarten kommen, bei vielen Jungen und Mädchen bereits so weit fortgeschritten, dass die gesamte gesunde Mundentwicklung auch für die bleibenden Zähne gefährdet ist.

Das diesjährige Motto des Tages der Zahngesundheit „Je früher, desto besser“ gab den richtigen Ansatzpunkt: Je früher Mütter über Grundlegendes rund um die Mundgesundheit ihrer Kinder informiert werden, desto größer sind die Chancen für das Kind, dass sich Zähne und Kiefer richtig entwickeln können.

Der beste Zeitpunkt, Mütter zu erreichen, ist die Schwangerschaft – eine Lebensphase, in der sich die Mütter auf die Zeit nach der Geburt vorbereiten und auch einen besonderen Blick auf Gesundheit haben. Sind die Kinder geboren, überlagern Belastungen durch die familiäre Umstellung oft das Beschäftigen mit

Präventionsmaßnahmen. In einer gemeinsamen Aktion haben daher die Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde (DGÄZ), der Dentista Club und der Bundesverband der Kinderzahnärzte (BuKiZ) eine gemeinsame Patienteninformation entwickelt, die sich an werdende und junge Mütter richtet und Empfehlungen für die Zeit der Schwangerschaft und die ersten Lebenswochen gibt. Stichworte sind Behandlungen in der Zeit der Schwangerschaft, Erfahrungen wie Würgereiz und Erbrechen, Zahnfleischveränderungen und PZR, postnatale Mundkeiminfektion, Nuckeln und Entwickeln einer gesunden Funktion sowie altersgerechte Zahnpflege.

Der Schwangeren-Ratgeber Mundgesundheit kann kostenfrei heruntergeladen und mit einem Praxisstempel versehen an die Patienten abgegeben werden über www.dgaez.de/Patienten, www.dentista-club.de/Expertentipps und über www.kinderzahn-aerzte.de

Gemeinsame Presseinformation der DGÄZ, des Dentista Club und des BuKiZ.

ZWP Designpreis 2011 vergeben

Eine bunte „Welt für Kinder“ überzeugte in diesem Jahr die Jury.



Die Ulmer Kinderzahnarztpraxis „putzmunter“ konnte in diesem Jahr den Designpreis-Wettbewerb für sich entscheiden.

mit ihrem einzigartigen Konzept für die spezielle Zielgruppe „kleine Patienten“. Die Gewinnerpraxis und weitere zehn Praxen wurden in der Ausgabe ZWP spezial 9 vorgestellt und sind als E-Paper-Version auf www.zwp-online.info/publikationen abrufbar.

Der Einsendeschluss für den nächsten Designpreis ist übrigens der 1. Juli 2012. Die Unterlagen für die Teilnahme finden Sie wie immer unter www.designpreis.org. Und wer von dem Online-Archiv auf dieser Homepage nicht genug bekommen kann, dem sei noch die umfassende Bildergalerie aller Teilnehmer 2011 auf www.zwp-online.info

ans Herz gelegt – reinklicken lohnt sich! KN



„Neues Jahr, neues Glück“ dachten sich auch 2011 zahlreiche Praxisinhaber, Architekten und Dentallabors und bewarben sich bei der ZWP-Redaktion um den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Fast sechzig Bewerbungen waren in diesem Jahr wieder im Verlag eingegangen – ein Beweis für das große Interesse und die Wertschätzung des ZWP Designpreises. Sogar aus den Nachbarländern Schweiz, Österreich und den Niederlanden hatten einige hoch-

wertige Praxen teilgenommen, sodass sich die Designpreis-Jury entschieden hat, erstmalig einen „Sonderpreis Europa“ zu vergeben.

Besonders positiv aufgefallen waren auch in diesem Jahr die kieferorthopädischen Fachpraxen und die Kinderzahnarztpraxen. Ein Grund, diesmal tatsächlich eine Kinderzahnarztpraxis als Gewinner des ZWP Designpreises zu küren: Die Praxis „putzmunter“ in Ulm überzeugte die Jury

KN Adresse

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
www.oemus.com
www.designpreis.org

RDA-Werte: Neuer PROPHYLAXEdialog jetzt online

Achtseitige Sonderausgabe als PDF zum Download.

Die neue Sonderausgabe des Fachmagazins PROPHYLAXEdialog ist ab jetzt online. Das acht Seiten umfassende PDF

Imfeld (Zürich) auf die Problematik unterschiedlicher Messverfahren zur Bestimmung von RDA-Werten ein. Hierzu rekapituliert er Verlauf und Ergebnisse eines internationalen Workshops zu diesem Thema in Frankfurt am Main. An zweiter Stelle folgt ein Beitrag von Studienrätin Annette Schmidt (München) und Priv.-Doz. Dr. Christian Gernhardt (Halle[Saale]), der sich mit möglichen Konsequenzen verschiedener RDA-Werte für die tägliche Praxis beschäftigt. Mit einer Stellungnahme von Prof. Dr. Christof Dörfer (Kiel) zur Abrasivität von Zahnpasten sowie einer Stellungnahme der GABA schließt diese Ausgabe ab.

Der neue PROPHYLAXEdialog ist zu finden unter: www.gaba-dent.de/prophylaxdialog

KN Adresse

GABA GmbH
Berner Weg 7
79539 Lörrach
Tel.: 0 76 21/9 07-0
E-Mail: info@gaba.com
www.gaba-dent.de

widmet sich einem Thema, das immer wieder zu intensiven Diskussionen führt: die klinische Relevanz von RDA-Werten in Zahnpasten. Renommierte Experten beleuchten das Thema RDA aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Im ersten Artikel des Heftes geht Prof. Dr. Thomas

ANZEIGE

cosmetic dentistry

beauty & science

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo

Probeabo
1 Ausgabe kostenlos!

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten.

Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, de facto der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch juristische Hinweise und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar.

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Name, Vorname: _____
Firma: _____
Straße: _____
PLZ/Ort: _____
E-Mail: _____ Unterschrift: _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift: _____

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: grasse@oemus-media.de



Verschönert und geht leicht wieder ab.

Mit GLAM® stellt FORESTADENT sein neues, konventionell ligierbares Keramikbracket vor. Es ist vollständig transluzent und entspricht ganz den Wünschen ästhetisch anspruchsvoller Patienten. Mithilfe des Pauls-Tools können GLAM®-Brackets besonders einfach und splitterfrei vom Zahn entfernt werden. GLAM® lässt Ihre Patienten einfach gut aussehen und Sie einfach gut arbeiten.



GLAM® Brackets