

Herbst vs. SUS² – zwei Philosophien, ein Ziel

Am 12. und 13. Oktober lud die Firma Dentaforum zu den 1. Klasse II-Tagen nach München. Rund 150 Teilnehmer diskutierten bei diesem Anlass die Vorzüge der SUS²- und Herbst-Apparatur bei der Behandlung von Klasse II-Fällen. Ein Bericht von Claudia Jahn.



Etwa 150 Teilnehmer verfolgten interessiert die zweitägige Vortragsreihe rund um SUS² und Herbst.



Dr. Georg Zöllner gab gemeinsam mit seiner Frau Claudia Zöllner einen Einblick in die alltägliche Arbeit mit der Herbst-Apparatur in ihrer gemeinsamen Praxis.



Dr. Franz Richter ging in seinem Vortrag auf die Therapie der UK-Rücklage (Klasse II/1 und II/2) mit Hinblick auf Ästhetik, Funktion und Atemwege ein und illustrierte diese Problematik anhand vieler Fachbeispiele.



Parallel zur Veranstaltung hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich detailliert über die Produkte der Firma Dentaforum zu informieren.

Ziel war es laut Joachim Krause, Head of Product Management & Customer Support der Firma Dentaforum, Experten sowohl zur SUS²- als auch Herbst-Apparatur zu gewinnen. Das Programm der Veranstaltung setzte sich daher aus praxisnahen Fachvorträgen und Anwenderberichten zu beiden Apparaturen zusammen. Eröffnet wurden die Münchner Klasse II-Tage am Freitag mit einem zweistündigen Hands-on-Workshop von SUS²-Entwickler Dr. Aladin Sabbagh, der die Teilnehmer bei Einbau und Aktivierung am Modell anleitete. Dabei ging er auch auf die Indikationen wie u. a. eine distale Bisslage, uni-

laterale Klasse II sowie Schlafapnoe oder mangelnde Patienten-Compliance ein. Im Gegensatz zur Herbst-Philosophie erfolgt die Bissumstellung mithilfe der SUS²-Apparatur nicht einstufig, sondern stufenweise: Auf die passive Verlagerung durch Mobilisierung von Bändern und Muskulatur erfolgen die aktive mandibuläre Vorverlagerung sowie eine feste und lange Retention. Danach informierte Priv.-Doz. Dr. Nezar Watted über Funktion, Ästhetik und Stabilität der SUS² als integrierter Anteil der Behandlungsstrategie von Klasse II-Dysgnathien. Besonders bei der Behandlung von Grenzfällen mit we-

nig Wachstum zeigen diese ein zufriedenstellendes Ergebnis. Nachdem der erste Veranstaltungstag beim gemeinsamen bayerischen Abendessen im Paulaner am Münchner Nockherberg ausgeklungen war, startete der Samstag wieder mit wissenschaftlichen Vorträgen rund um SUS² und Herbst. Den Anfang machte erneut Dr. Sabbagh, der zu Funktion, Ästhetik und Stabilität der SUS² als integrierter Teil der Behandlungsstrategie von Klasse II-Dysgnathien referierte. Dabei ging er sowohl auf die Unterschiede zwischen skelettaler, dentoalveolärer und funktioneller Bissfehlstellungen

ein als auch auf die verschiedenen Therapieverfahren beim heranwachsenden und erwachsenen Patienten. Abschließend sprach sich der Referent für einen interdisziplinären Behandlungsansatz aus, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.

Es folgten die Dres. Uta und Franz Richter, welche über die Therapie der UK-Rücklage (Klasse II/1; II/2) sowohl mit Hinblick auf Ästhetik, Funktion und Atemwege als auch auf Nichtanlagen sowie Prämolaren- und Molaren(6er)-Extraktion im UK berichteten. Anhand einer Vielzahl von Fallbeispielen erläuterten sie diese besonders problematischen Situationen, was in einer angeregten Diskussion mit dem Fachpublikum mündete.

Am Nachmittag gab OA Dr. Niko Christian Bock von der Universität Gießen den Teilnehmenden ein Update zur Klasse II-Therapie mittels Herbst-Apparatur bezüglich Stabilität und Rezidiv auf Basis statistischer Auswertungen seiner Forschungsergebnisse. Den Abschluss bildeten Berichte von Anwendern der SUS²- sowie der Herbst-Apparatur. Den Anfang machte hierbei Dr. Stefan Braun, der sowohl die SUS²- als auch die Herbst-Apparatur einsetzt. Während er die Flexibilität der SUS² besonders schätzte, da der Hybrid aus Teleskop und Feder einen hohen Patientenkomfort bei unkomplizierter Montage ermögliche, wertet er die größere Kraftentfaltung der Herbst-Apparatur als positiv. Diese bedeute aus seiner Sicht eine geringere Reparaturanfälligkeit. Zudem

stelle die völlig starre Apparatur einen Vorteil bei Diskusrepositionen dar.

Dr. Philipp Geis erörterte in seinem Bericht anhand eigener Fallbeispiele die Anwendung der SUS²-Apparatur als Alternative für Nonresponder- bzw. Noncooperation-Patienten. Der aus Jordanien stammende Dr. Bara' Ali Mohammad Hanandeh stellte in seinem englischsprachigen Vortrag die Behandlung mittels SUS² beim frühen bleibenden Gebiss dar.

Den zweiten Teil der Anwenderberichte eröffnete Dr. Wibke Lindemann mit ihren Erfahrungen zur SUS²-Apparatur, die sie besonders Patienten mit geringer Compliance nahelegt. Dres. Claudia und Georg Zöllner hingegen stellten als überzeugte Anwender der Herbst-Apparatur deren Einsatzmöglichkeiten anhand vieler Fallbeispiele aus ihrer Praxis dar. Und schließlich fand die Vortragsreihe durch den Bericht von Dr. Klaus Hering auch mit dem Thema Herbst-Apparatur ihren Abschluss.

Im Rahmen der Schlussdiskussion konnten alle Referenten noch einmal zum Thema SUS²- vs. Herbst-Apparatur Stellung beziehen. Im Gespräch mit dem Publikum wurde jedoch schnell deutlich, dass die Philosophien hinter beiden Therapiekonzepten „gar nicht so weit auseinander sind“, wie ein Teilnehmer bemerkte. Der „starke Schulterchluss der beiden Philosophien“, so Joachim Krause, war somit das tragende Element der Veranstaltung. **KN**

ANZEIGE

KN NACHRICHTEN

STATT NUR ZEITUNG LESEN!

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

Fax an 0341 48474-290

www.kn-aktuell.de

KN Die Zeitung von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden

Ja, ich abonniere die KN Kieferorthopädie Nachrichten für 1 Jahr zum Vorteilspreis von 75€ inkl. gesetzl. MwSt. und Versand. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraums schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum Unterschrift

Name
Vorname
Straße
PLZ
Ort
Telefon
Fax
E-Mail

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

Datum Unterschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290
E-Mail: grasse@oemus-media.de

KN 11/12



Die Teilnehmer des Hands-on-Workshops am Freitag vertieften im Gespräch mit Dr. Aladin Sabbagh und in Form von praktischen Übungen ihre Kenntnisse zur Anwendung der SUS²-Apparatur.

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet...“

Am 23./24. November findet in der Hauptstadt der 5. Kongress „Young Orthodontists“ statt.

Wenn die Gründung einer kieferorthopädischen Praxis bevorsteht oder in der noch jungen Praxis weitere Entscheidungen anstehen, sind viele Verträge zu schließen: Wo soll die Praxis sein bzw. lohnt sich ein Ausbau? Soll es eine Einzelpraxis werden – oder eine Berufsausübungsgemeinschaft? Und nicht zuletzt: Wo findet man eigentlich passende Mitarbeiter für Patientenversorgung und Verwaltung? Solche und viele weitere Themen stehen auf dem dicht gepackten Zwei-Tages-Programm des jährlichen Kongresses „Young Orthodontists“, der diesmal am 23. und 24. November in Berlin stattfindet. Veranstalter ist der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK). „Wir erleben bei jedem dieser Kongresse neu, dass zwar schon einiges an Grundwissen vorhanden ist“, sagt die 1. Bundesvorsitzende des BDK, Dr. Gundi Mindermann, „und wir sprechen den jungen Kolleginnen und Kollegen unsere Anerkennung dafür aus, dass sie sich heute schon frühzeitig vorinformieren. Andererseits führt das aber erfahrungsgemäß auch dazu, dass sich nun erst recht vertiefende Fragen ergeben, wie das, was man schon weiß, auch rechtssicher und sinnvoll umgesetzt werden kann. Genau hier setzt der Kongress an und schlüsselt alle praxisrelevanten Bausteine auf, garniert mit viel Alltagserfahrung der Referenten.“ Verbunden sind diese Praxismanagementaspekte wie immer mit einem fachlich-wissenschaftlichen Kernvortrag, der sich in diesem Jahr bewusst erneut dem Thema „Frontzahntrauma“ widmet: „Sportunfälle beispielsweise nehmen erheblich zu“, sagt Dr. Mindermann, „die moderne Kieferorthopädie ist hier sowohl präventiv mit Sportmundschutz als auch in der Versorgung entstandener Schäden erheblich involviert – ein Aufgabengebiet, das vielen jungen Kieferorthopäden noch gar nicht richtig bewusst ist.“

Recht, Wirtschaft, Effizienz

Der Vortrag „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ listet Stolperfallen auf, die bei Vertragsabschlüssen verschiedener Art im Hinblick auf familienrechtliche Belange entstehen können – und bietet Beispiele, wie man sie umgeht. Referent RA Arne Bruns ist wie sein Kollege RA Stephan Gierthmühlen, der sich ebenfalls den Verträgen der KFO-Praxis widmet, tief in der speziellen kieferorthopädischen Rechtssprechung verankert und steht im Diskussionsteil auch für eigene Fragen zur Verfügung, die die Vorträge möglicherweise nicht anschnitten.

„Voll aus dem Leben“ mit allen Highlights und Frustrationen im Alltag einer Erfolgspraxis wird

der Beitrag von Dr. Guido Sampermans werden, der über die klassischen, insbesondere aber die neuen Herausforderungen an die kieferorthopädische Praxis berichten wird. Wie man an den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen erkennt, ob man auf dem Weg zu einer solchen Erfolgspraxis oder eher in der anderen Richtung unterwegs ist, und auch, woran man möglichst schon vor Praxisgründung ablesen kann, ob der gewählte Standort Sinn macht und zum Praxisangebot passt, sind weitere Beispiele aus dem umfangreichen Programm.

„Und wo bitte finde ich mein Praxispersonal?“

Den Einstiegs Vortrag am Samstag hält Dipl.-Psych. Dr. Olaf Ringelband, Gesellschaft für Management-Diagnostik, zu einem Thema, das weit oben auf der Wunschliste früherer Teilnehmer für diese Folgeveranstaltung stand: Wie findet man das richtige Team für sich? Der ausgewählte Referent kann hier viel eigene Erfahrung beisteuern, denn er beschäftigt sich seit 20 Jahren mit der Auswahl von Top-Managern und unterrichtet an der Universität Hamburg im Fachbereich Psychologie das Thema „Eignungsdiagnostik“. Zu den Stichworten seines Vortrags gehört, wo man heute am besten Suchanzeigen positioniert: Wie früher in der Tageszeitung? Das sei zumindest nicht ganz verkehrt, meint Dr. Ringelband, der im Vorfeld der Veranstaltung dazu befragt wurde. Wochenblätter seien oft preiswerter als die klassische Tageszeitung und erreichten viele Leser, aber auch die Tagespresse selbst sei als Vermittlungsbörse noch immer eine gute Wahl – trotz aller neuen Medien. Mittlerweile hätten sich viele Jobbörsen im Dentalbereich etabliert und würden gezielt von möglichen Praxismitarbeitern und -mitarbeiterinnen aufgesucht, die Zusammenarbeit hier sei also sehr empfehlenswert. Wer schon einen Schritt weiter ist, kann auch die eigene Praxis als sehr guten Multiplikator nutzen: Ein Aushang im Wartezimmer macht die Patienten zu persönlichen Nachrichtenverteilern, die auch gleich etwas über die Praxis erzählen können. Natürlich ist auch die eigene Website als „Aushängewand“ wichtig, insbesondere, um mögliche bereits auf anderen Wegen erreichte Team-Mitarbeiter noch weiter zu informieren und sich darzustellen.

Und nach welchen Kriterien soll man auswählen? Fachkompetenz – oder Bauchgefühl? Das kommt sehr darauf an, meint Dr. Ringelband, an welcher Stelle in der Praxis der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin eingesetzt werden soll. Geht es um die Unterstützung bei der Patientenbehandlung, sind andere Maßstäbe sinn-

voll als beispielsweise im Management der Praxisorganisation. „Am wichtigsten sind aber generell Schlüsselqualifikationen wie Lernfähigkeit und -bereitschaft, Motivation sowie kognitive soziale Fähigkeiten“, sagt Dr. Ringelband, „alles andere kann man lernen.“ Wie man solche Schlüsselqualifikationen bei Bewerbern erkennt und wie man die Auswahl der Mitarbeiter erfolgsorientiert systematisiert, ist Teil des Vortrages, ebenso eine freundliche Warnung: „Das Bauchgefühl täuscht leider häufig, weil Wahrnehmung, Einschätzungsfehler und nicht zuletzt mögliche Identifikation (Beispiel: Bewerber hat das gleiche Hobby) die realistischen Kriterien überdecken können.“



Bei einer gemeinsamen Abendveranstaltung wird das inzwischen schon recht stabile BDK-Netzwerk junger Kieferorthopäden und Kieferorthopädinnen weiter Kontakte knüpfen und Erfahrungen austauschen. Dazu lädt auch der jüngst gestartete Facebook-Auftritt ein – nicht zuletzt mit dem Angebot einer sogenannten „geschlossenen Gruppe“, um dem Erfahrungsaustausch der jungen Kieferorthopäden und erfahrenen BDK-Mitglieder als Mentoren ein geschütztes Forum zu bieten.

Infos und Anmeldung zum 5. Kongress „Young Orthodontists“ unter www.young-orthodontists.de

KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 030 27594843
Fax: 030 27594844
info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

ANZEIGE



TOPJET

lingual molar distalizer



Ausgangssituation



Ende der Distalisation

Topjet ist absolut Compliance unabhängig und unsichtbar.

- ▶ Das Einsetzen erfolgt in einer Sitzung – ohne zusätzliche Laborarbeiten.
- ▶ Einbauzeit von JS Schraube und Topjet innerhalb von 15 min – sofort belastbar.
- ▶ Maximaler Tragekomfort. Besonders hygienisch durch gekapselte Bauweise.
- ▶ Einfaches Nachaktivieren des Topjet durch Stopp-Gummis.

Was wird für die Molaren-Distalisation benötigt?

Die 3 Produkte zur Molaren-Distalisation:

- 1 **TopJet Distalizer (250 cN und 360cN):** für eine effektive Molarendistalisation.
- 2 **Dual-Top™ JS Schraube (Jet Schraube):** zur sicheren Verankerung des Topjet.
- 3 **TPA und Bänder:** Palatinalbogen vorgebogen lieferbar.



Mehr Informationen und ein Demovideo mit Falldarstellungen finden Sie unter: www.topjet-distalisation.de



PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

Promedia Medizintechnik
A. Ahnfeldt GmbH
Marienhütte 15 · 57080 Siegen
Telefon: 0271 - 31460-0
Fax: 0271 - 31460-80
eMail: info@promedia-med.de
www.promedia-med.de



Dual-Top™
Anchor-Systems




Vertikale Problemlösungen à la Sampermans

DENTSPLY GAC präsentierte an der Universität Kiel effiziente Konzepte des Belgiers Dr. Guido Sampermans. Ein Bericht von Dr. Doreen Jaeschke.



Dr. Guido Sampermans nutzt den TwinBlock zur Lösung vertikaler Probleme, teils kombiniert mit festsitzender Apparatur.



In Detailfragen vor Ort: Felix Lochmann von DENTSPLY GAC.

„Kochbuch-KFO gibt es nicht!“, betonte Dr. Guido Sampermans (Echt/Niederlande) am 13. Oktober bei seinem Kurs zu vertikalen Problemen und deren Lösungen in der KFO. Hoch über der Kieler

Förde im Gebäude der Kieler Universität warb er im Rahmen einer von der Firma DENTSPLY GAC präsentierten Fortbildungsveranstaltung für Effizienz in der Therapie und exakte Planung in al-

len Ebenen und mit Bezug zum extraoralen Erscheinungsbild. „Ein toller Kurs mit verbindlichen Ansagen und Entscheidungshilfen, z. B. für Ex vs. Non-Ex“, lobte Kinan Aldakhl (Uni Kiel) auch

den Assistentenkurs am Vortag.

„Oft genug sei die Vertikale auch die Lösung für sagittale Probleme“, gab Sampermans zu bedenken, z. B. wenn beim „Zuschwenken“ des offenen Bisses auch die Distalbisslage korrigiert werde. Ebenso sei die Transversale in der Planung exakt zu vermessen, sodass nicht bestehende Diskrepanzen zum iatrogenen Auftreten von Kreuzbissen führen. Er korrigiert zuerst diese Ebene (ab 4mm Diskrepanz mit GNE), ehe weitere Interventionen folgen. Für Tiefbisse favorisiert der begeisterte Kieferorthopäde frontale Aufbauten in Kombination mit Extrusionsmechaniken, differenzierte jedoch: „Bei Brachio-Typen ist Protrusion eine bessere Waffe als die Extrusion, wobei diese Entscheidung vom Knochenangebot und der Rezessionsgefahr abhängig sei.“ Häufiger Fehler bei der Bisshebung sei die zu frühe Entfernung der frontalen Aufbisse, sobald der erste Molarenkontakt auftrete. Hier sei Geduld die beste Retention. „Bei Dolicho-Patienten mit großer unterer Gesichtshöhe und gingival smile ist sowohl eine Intrusion bzw. ein Halten der Molaren als auch eine Intrusion der Front angezeigt“, erläuterte Sampermans und zeigte die frontale Intrusion (per superelastischem Intrusionsbogen Intranol, GAC) bei gleichzeitiger Verankerung der Molaren über Molarenaufbauten oder „besser noch über einen TwinBlock to close nach Clark“, bei dem die Aufbisse diese Funktion übernehmen. Generell lobte Sampermans den in Deutschland eher wenig verbreiteten TwinBlock für seine sichere Korrektur vertikaler Probleme (oft vor oder während Multibandbehandlung). Wichtig seien jedoch korrekte Höhe und Winkel der Aufbisse, richtiges Einschleifen und mindestens neun Monate Tragezeit.

Zeit, sich zu bewegen“. Statt bremsender Elastics plädiert er für ein aktives SNB-System zur Umsetzung von Torque und effizienter Derotation. Insbesondere der Derotation der oberen 6er komme bei vertikalen Problemen eine zentrale Rolle zu. Oft seien die Molarenhöcker ein Grund für einen offenen Biss und die Derotation bringe auch Platzgewinn im Zahnbogen. Für obere 6er empfiehlt er Bänder nach Roncone (-20° Torque) mit TPA-Slot, um ggf. eine Verankerung für vertikal wirksame Mechaniken zu haben (z. B. TPA mit Kunststoffpad zur Intrusion bzw. zum Halten der Molarenhöhe).

Offener Biss ist multikausal
Die Frage nach der Ursache sei oft nicht einfach zu beantworten, gibt Sampermans zu bedenken.



Sampermans: „Kochbuch-KFO gibt es nicht!“



Kinan Aldakhl (Kiel) lobte den eigens für Assistenten der Uni angebotenen Vorkurs.

„Oft ist vor der Logopädie eine GNE nötig, um überhaupt Platz für die Zunge zu schaffen.“ Nach GNE müsse der Zunge die korrekte Position beigebracht werden, ggf. über Perlen etc. Bei Habits müsse das Kind wollen und ein Gespräch mit dem Arzt, ein Vertrag und wöchentliche telefonische Berichte sind seine Therapie. Die hohe Rezidivrate bei diesen Patienten mahne zur Beachtung vieler Faktoren und frühem Therapiebeginn. Abschließend motivierte Sampermans zu gutem Praxismarketing mit den Worten: „Verschaffen Sie Ihren Patienten einen Wow-Effekt!“

ANZEIGE

Kursreihe 2013

chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik

Gingiva-Management in der Parodontologie und Implantologie
Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Prof. Dr. Marcel Wainwright/Kaiserswerth

inkl. DVD

JETZT AUCH MIT PAPILLEN-AUGMENTATION, LIPPENUNTERSPRITZUNG UND GUMMY-SMILE-KORREKTUR

in Kooperation mit **DGKZ** Deutsche Gesellschaft für Kometische Zahnmedizin

Termine 2013			HAUPTKONGRESS	Organisatorisches
26.04.2013 14.00 – 18.00 Uhr	Ost Berlin	10. Jahrestagung der DGKZ	Kursgebühr inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt. Tagungspauschale 35,- € zzgl. MwSt. Bei der Teilnahme am Hauptkongress wird die Kursgebühr angerechnet.	Organisation Anmeldung OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 0341 48474-308 Fax: 0341 48474-390 event@oemus-media.de www.oemus.com
29.11.2013 14.00 – 18.00 Uhr	West Essen	3. Essener Implantologietage		

Nähere Informationen zu den Kursinhalten und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter www.oemus.com

Für die Kursreihe „Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

26.04.2013 | Berlin
 29.11.2013 | Essen
 Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name/Vorname: _____
 Unterschrift: _____

Praxisstempel: _____

KN 11/12

KN Adresse

DENTSPLY GAC
 Deutschland GmbH
 Jan Hucke
 Am Kirchenhölzl 15
 82166 Gräfelfing
 Tel.: 089 85896975
 Fax: 089 852643

„Das Teuerste ist unsere Stuhlzeit!“
Deshalb minimiert Sampermans Stuhlzeit durch selbstligierende Systeme und superelastische Drähte und „lässt den Zähnen

2. Wissenschaftlicher Kongress für Aligner Orthodontie

International anerkannte Experten berichten Ende November aus Praxis und Wissenschaft.



Nach dem überragenden Erfolg im Jahre 2010, begrüßt die Deutsche Gesellschaft für Aligner Orthodontie e.V. (DGAO) wieder international anerkannte Experten auf ihrem 2. Wissenschaftlichen Kongress für Aligner Orthodontie am 23. und 24. November 2012 in Köln. An zwei Tagen werden in den Tagungsräumen des altherwürdigen Gürzenichs in Köln international namhafte Referenten zu allen bestehenden Aligner-Systemen Fachvorträge

unterschiedlichster Aspekte halten und sich mit dem interessierten Fachpublikum austauschen.

Das umfangreiche wissenschaftliche Programm beinhaltet u. a. folgende interessante Themen: Rechtliche Aspekte der Alignerbehandlung (Vorkongress), Ästhetik in der Kieferorthopädie, Wissenschaftliche Grundlagen der Aligner Orthodontie, Möglichkeiten und Grenzen der Alignertherapie, Erweiterung der Behand-

lungsmöglichkeiten von Alignern durch Vorbehandlung mit Miniimplantat getragenen Mini-Apparaturen, Einsatz der Aligner Orthodontie zur Lösung rekonstruktiver Probleme, eClinger, 10 Jahre Invisalign®, CA® CLEAR-ALIGNER – Evolution eines erfolgreichen Behandlungskonzeptes, Effektivität von Invisalign®, Stellenwert der statischen und dynamischen Okklusion in der Kieferorthopädie, Kombinationsbehandlung mit der Invisalign® Therapie, von analoger Technik zur digitalen Alignerpraxis, Schraubenaktive Aligner, Apikale Wurzelresorptionen und Auflösung anteriorer Engstände mit Invisalign®, Effektivität der Zahnbewegung bei Invisalign Teen, Bleaching mit Alignern u. v. m. Der 2-jährlich stattfindende Wissenschaftliche Kongress für Aligner Orthodontie ist die bisher größte, herstellerunabhängige Veranstaltung, die ganz gezielt ausschließlich für die Aligner-Therapie ein entsprechendes Forum bietet. Das wissenschaftliche Programm wird begleitet von einer umfassenden Industrieausstellung.

Die Deutsche Gesellschaft für Aligner Orthodontie e.V. (DGAO) wurde im November 2007 gegründet und hat ihren Sitz in Stuttgart. Ihr primäres Ziel ist es, durch Wissenschaft, Lehre, Forschung und Öffentlichkeitsarbeit unabhängig die Vorteile der immer populärer werdenden metallfreien Kieferorthopädie aufzuzeigen und bekannter zu machen. Den Vorstand der DGAO bilden Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke (Präsident), Dr. Boris Sonnenberg (Vizepräsident), Dr. Jörg Schwarze (Generalsekretär), Prof. Dr. Dr. Gernot Göz, Dr. Thomas Drechsler, Dr. Julia Haubrich und Dr. Werner Schupp. Weitere Informationen unter www.dgao.com

KN Adresse

Geschäftsstelle der DGAO e.V.
 Siegfried Sonnenberg
 Olgastraße 39
 70182 Stuttgart
 Tel.: 0711 27395591
 Fax: 0711 6550481
info@dgao.com
www.dgao.com

2. Wissenschaftlicher Kongress für Aligner Orthodontie

Veranstalter: Deutsche Gesellschaft für Aligner Orthodontie e.V. (DGAO)

Termin: 23./24. November 2012

Ort: Gürzenich Köln

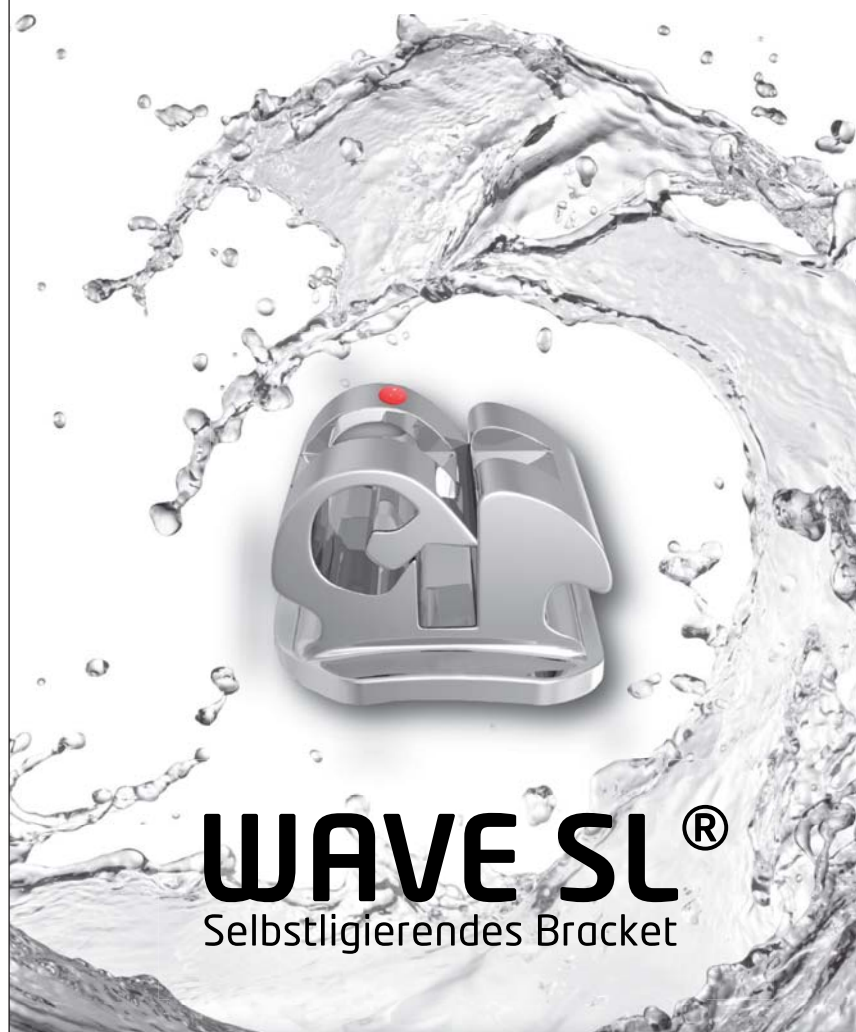


Referenten:

- ▶ Christoph Bourauel – „Welche Bewegungen sind mit einem Aligner effizient zu erzielen?“
- ▶ Thomas Drechsler – „Auf und zu: Einfluss der vertikalen Dimension mit Invisalign®“
- ▶ Gernot Göz – „Wissenschaftliche Grundlagen der Aligner Orthodontie“
- ▶ Julia Haubrich – „Kombinationsbehandlung Invisalign® Therapie/Carrière® Distalizer“
- ▶ Gernot Heine – „Von analoger Technik zur digitalen Alignerpraxis“
- ▶ Rolf Hinz – „Schraubenaktive Aligner“
- ▶ Stephan Höfer – „Bleaching“
- ▶ Nils Hulsink (NL) – „Myofunctional orthodontics“
- ▶ Ronald Jonkman – „eClear m™ – ein weiterentwickeltes Alignersystem basierend auf der bewährten Essix®-Behandlungsmethode“
- ▶ Ludger Keilig – „Effektivität der Zahnbewegung bei Invisalign® Teen“
- ▶ Wajeeh Khan – „Noch geht nicht alles mit Alignern!“
- ▶ TaeWeon Kim (KR) – „eClinger®“
- ▶ Elena Krieger – „Apikale Wurzelresorptionen und Auflösung anteriorer Engstände mit Invisalign® – aktuelle Ergebnisse“
- ▶ Jürgen Wahlmann – „Gute Ästhetik braucht gerade Zähne. Elegantes Verfahren mit der HarmonieSchiene von Orthos“
- ▶ Iván Malagón (ES) – „Beyond the limits of Invisalign®“
- ▶ Rainer-Reginald Miethke (QA) – „Ästhetik – was ist das eigentlich?“
- ▶ John Morton (US) – „Science in Every Smile“
- ▶ Werner Schupp – „Stellenwert der statischen und dynamischen Okklusion in der Kieferorthopädie“
- ▶ Jörg Schwarze – „ASR“
- ▶ Mareike Simon – „Effektivität von Invisalign® – eine biomechanische und klinische Untersuchung“
- ▶ Boris Sonnenberg – „10 Jahre Invisalign®“
- ▶ Knut Thedens – „CA® CLEAR-ALIGNER – 2012. Evolution eines erfolgreichen Behandlungskonzeptes“
- ▶ Marco Tribò (CH) – „Einsatz der Aligner Orthodontie zur Lösung rekonstruktiver Probleme“
- ▶ Alexander Vardimon (IL) – „Evidenced-based guidelines for Invisalign treatment philosophy“
- ▶ Benedict Wilmes – „Erweiterung der Behandlungsmöglichkeiten von Alignern durch Vorbehandlung mit Miniimplantat getragenen Mini-Apparaturen“
- ▶ Michael Zach – „Rechtliche Aspekte der Alignerbehandlung“

Anmeldung: DGAO Tagungsbüro
 Frau Stephanie Schwarze
dgao@schwarze-konzept.de

Das erste komplett aus NiTi gefertigte selbstligierende Ein-Stück-Bracket

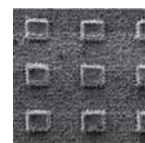


WAVE SL®
 Selbstligierendes Bracket

WELTNEUHEIT

Vorteile auf einen Blick:

- integrierter, superelastischer Clip
- Farbmarkierung
- minimale Größe, extrem flaches Design
- geringe Friktion
- laserstrukturierte, anatomisch geformte Basis



Prägnant im Design

Einfach klicken und behandeln

Wave SL® – das neue passiv selbstligierende NiTi-Bracket von dentalline ermöglicht ein so einfaches Handling, dass das Einligieren des Bogens zum Kinderspiel wird. Denn Wave SL® verfügt über einen speziellen superelastischen Clip, der den Bogen mit nur einem Click in den Slot drückt und dort sicher fixiert. Ein vorheriges Öffnen des Clips zum Einligieren des Drahtbogens ist somit nicht mehr erforderlich. Einfach klicken und behandeln.



Einfach im Handling

Der im biometrischen Ventildesign geformte Clip wurde perfekt in die Tie-Wings des aus einem Stück gefertigten Wave SL® Brackets integriert. Verformungen oder gar ein spontanes Öffnen des Clips werden daher von vornherein vermieden. Auch das Entfernen des Bogens lässt sich absolut einfach mithilfe der speziellen Bogen-Entfernungszange realisieren.



www.dentalline.de



Gelebte Praxis gezeigt

Ein-Tages-Kurs mit Dr. Heiko Goldbecher vermittelte Anfang September „Anwendungsbereites Wissen zur Abrechnung“



Wer erfahren wollte, wie die Klippen der neuen GOZ schnell und effektiv umschiffen werden können, hatte dazu Anfang September bei einem Kurs mit Dr. Heiko Goldbecher Gelegenheit.



„Die hauptberuflichen ‚GOZ-Experten‘ können die Gebührenordnung nur verschieden interpretieren“, so Dr. Goldbecher. „Es kommt jedoch darauf an, sie in der Praxis zu leben.“

Welche Praxis sieht sich nicht tagtäglich mit ihnen konfrontiert – den oft mit einem erheblichen Zeitaufwand und reichlich Nerven verbundenen Problemfällen bei der Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen. Gerade im Hinblick auf die neue GOZ 2012 zeigen private Krankenversicherungen sowie Beihilfestellen mitunter ein sehr unterschiedliches Erstattungsverhalten, sodass nicht nur die Verwirrung, sondern auch der Unmut in den Praxen immer größer wird. Wie mit kritischen Gebührenpositionen effektiv und nervenschonend umgegangen werden kann, zeigte Anfang September ein Kurs der Firma FORESTADENT mit Dr. Heiko Goldbecher.

Dabei ging der Kieferorthopäde aus Halle (Saale) zunächst auf den Paragrafenteil ein und zeigte auf, welche Formulierungen der GOZ neu welche Änderungen gegenüber der alten Gebührenordnung nach sich ziehen. „Vielen ist dieser Paragrafenteil gar nicht bekannt, dabei gibt es durchaus einiges, was lesenswert sei“, so Dr. Goldbecher.

Besonders wichtig sind hier §1 Absatz 2 Satz 2 (Verlangensleistung) sowie §2 Absatz 1 und 2 (Abweichende Vereinbarungen), welche zur Anwendung kommen müssen, wenn z. B. Zusatzleistungen (z. B. Keramik- oder Lingualbrackets) angeboten werden, welche über die in der GOZ genau definierten Standardmaterialien hinausgehen. Da für Patienten

nicht immer nachvollziehbar sei, warum mitunter der Regelhöchstsatz (2,3-fach) überschritten werden muss, um letztlich höhere Materialkosten berücksichtigen zu können, rät der Referent an dieser Stelle, den Weg der Verlangensleistung zu wählen.

Weitere Beispiele sind das Auskunftsverlangen der PKV und die Schweigepflichtsentbindung. Da weder die GOZ noch die GOÄ eine Gebühr für die Beantwortung von Anfragen privater Versicherer vorsieht, stellt hierbei die notwendige Zeit auf Grundlage des §612 des BGB den entscheidenden Faktor dar.

Einen ebenfalls interessanten Paragrafen stellt aus Sicht Dr. Goldbechers der §5 Absatz 2 (Bemessung der Gebühren für Leistungen des Gebührenverzeichnis) dar. So sollte der Behandler z. B. die Eltern ruhig wissen lassen, wie schwierig das Erbringen der Leistung war (z. B. ängstliches Kind, heftiger Speichelfluss etc.). „Stellen Sie immer billiges Ermessen her. Holen Sie die Patienten(Eltern) mit ins Boot, indem Sie diesen den erhöhten Aufwand (z. B. indirekte Klebetechnik) im Behandlungsplan und während der Leistungserbringung erlebbar machen.“ Beim §6 (Gebühren für andere Leistungen) hätte der Verordnungsgeber einen kompletten Wandel vollzogen, so Goldbecher. Das heißt, wenn Leistungen nicht in der GOZ aufgenommen sind, sollte immer geschaut werden, ob es ähnliche Leistungen (Analogleistungen) in der GOZ und dann erst in der GOÄ gibt. Zudem gab er den Teilnehmern den Rat, bei den Erstattungsstellen stets zu fragen „Wo steht das?“, wenn etwas angeblich nicht abrechnet werden dürfe.

Geändert habe sich auch §9 (Ersatz von Auslagen zahntechnischer Leistungen). So müsse – wenn innerhalb von sechs Monaten Kosten von mehr als 1.000 € entstehen – dies genau aufgelistet werden. Anschließend wurde zu den Gebührenpositionen übergegangen.

Auch hier ging der Referent Position für Position durch, erläuterte bestimmte Klauseln und Formulierungen im Detail und brachte Beispiele aus der eigenen Praxis. So stelle beispielsweise die Beratungsgebühr (GOÄ 3) für ihn eine Standardposition dar. Frontale oder seitliche Aufbisse würde die Praxis stets mit den Positionen A2180 und A2197 (Stumpfaufbau mit plastischem Material und adhäsive Befestigung) abrechnen. Bei besonders komplizierten Abformungen der Kiefer, bei denen eine Individualisierung des Löffels notwendig ist (LKGS-Spalten o. ä.) sollte die Position 5170 und im Gegenkiefer die Position 0050 genutzt werden. Neu bei Position 6090 (Maßnahmen zur Einstellung der Okklusion ...) ist, dass jetzt je Kiefer und je Behandlungsquartal der aktiven dentalen Kompensation abgerechnet werden kann. Die Frage, ob eine parallele Abrechnung der Positionen 6100 (Eingliedern eines Brackets) und 2197 (adhäsive Befestigung) möglich sei, wur-

de von Dr. Goldbecher mit einem eindeutigen „Ja“ beantwortet. Da der Verordnungsgeber sowohl die Leistungsbeschreibung „Eingliedern eines Brackets“ als auch die Bewertung der Adhäsivtechnik nicht in die Leistungsposition 6100 hat einfließen lassen, finde hier keine Doppelabrechnung von Teilleistungen statt. Des Weiteren wurde auf die Umsetzung Außervertraglicher Leistungen (AVL) eingegangen. Hierbei verwies Dr. Goldbecher auf zwei Abrechnungskonzepte – zum einen auf die detaillierte Abrechnung über die GOZ 2012 mithilfe eines selbstrechenenden PDF-Formulars, und zum anderen auf eine pauschale Abrechnung über den §1 Absatz 2 Satz 2 der GOZ 2012 (Verlangen), wobei letztere nur auf Verlangen des Patienten so erfolgen könne.

Zum Abschluss dieser Ein-Tages-Veranstaltung wurde sich noch der BEB bzw. BEL II gewidmet. So wurden mithilfe eines selbstrechenenden Formulars exemplarisch diverse Abrechnungspositionen durchgegangen und detailliert erläutert.

Auch im nächsten Jahr besteht die Möglichkeit für Interessierte, einen Kurs mit Dr. Heiko Goldbecher zum Thema Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen zu besuchen. So bietet FORESTADENT diesen am 21. Juni 2013 in Dresden an. [KN](#)

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-0
Fax: 07231 459-102
info@forestadent.com
www.forestadent.com



Die Ein-Tages-Veranstaltung fand in der Praxis von Dr. Goldbecher in Halle (Saale) statt, der im Vorfeld des Programms zu einem Rundgang durch die Praxisräume einlud.

42. Internationale Kieferorthopädische Fortbildungstagung

Wann:	2. bis 8. März 2013
Wo:	K3 Kitzkongress, Josef-Herold-Straße 12, 6370 Kitzbühel
Veranstalter:	Österreichische Gesellschaft für Kieferorthopädie (www.oegkfo.at)
Tagungspräsidenten:	Priv.-Doz. Dr. Brigitte Wendl o. Univ.-Prof. Dr. Hans-Peter Bantleon Univ.-Prof. Dr. Adriano Crismani
Themen:	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wachstum ▶ Behandlungskonzepte der Klasse II-, Klasse III-Malokklusion ▶ Zahntransplantation ▶ Schienentherapie
Anmeldung und Zimmerreservierung:	Christine Lusser Webergasse 13 6370 Kitzbühel Österreich Tel./Fax: +43 5356 64084 tagung-kitz@aon.at
Information:	ÄRZTEZENTRALE MED.INFO Helferstorferstraße 4 1014 Wien Österreich Tel.: +43 1 53116-38 Fax: +43 1 53116-61 azmedinfo@media.co.at