

## KN Aktuell

### Mini-Implantate

Beim AAO hielten Dr. Björn Ludwig und Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes einen Vortrag über die Platzierung von Mini-Implantaten im vorderen Gaumen. KN traf die beiden Referenten zum Interview.

**Wissenschaft & Praxis**  
» Seite 10

### Korrektur der Mittellinie

Prof. Dr. TaeWeon Kim und Co-Autoren zeigen anhand klinischer Fälle die Behandlung von Mittellinienverschiebungen mithilfe des eClinger®-Systems.

**Wissenschaft & Praxis**  
» Seite 12

### Personal- auswahl

Um offene Stellen mit dem richtigen Mitarbeiter zu besetzen, bedarf es keiner kostspieligen, komplizierten Mittel. Dr. Olaf Ringelband und Susann Werl-Wöstenberg zeigen, wie es geht.

**Praxismanagement**  
» Seite 19

### Aligner richtig abrechnen

Die Behandlung mit Alignern erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Welche Aspekte bei der Abrechnung dieser Korrekturschienen zu beachten sind, erläutert Heike Herrmann.

**Praxismanagement**  
» Seite 22

## Erweiterung der Behandlungsmöglichkeiten

Dr. Daniel Podolsky über die klinische Anwendung der Flip-Lock® HERBST® Appliance.



Abb. 1: Flip-Lock® HERBST® Appliance am Modell.

### Einleitung

Die Herbst-Apparatur stellt sich aus heutiger Sicht als ein sehr gut untersuchtes Therapiemittel dar. Die überwiegende Zahl der Veröffentlichungen befasst sich hierbei mit der klassischen Indikation zur Behandlung der Klasse II-Anomalien, insbesondere derer der

Klasse II/1.<sup>1,2</sup> Es besteht kein Zweifel daran, dass eine Herbst-Apparatur ein äußerst effektives Behandlungsgerät darstellt, compliance-unabhängig ist und sowohl Distalbiss, Tiefbiss, die Höhe der Lippenlinie als auch das Profil verändern kann.<sup>3,4</sup> Nichtsdestotrotz ist es grundsätzlich umstritten, ob die Effekte überwiegend nur den-

taler oder auch skelettaler Natur sind und ob eine genügende Langzeitstabilität der Ergebnisse besteht.

Am Markt gibt es Dutzende Hersteller, die alle mit Derivaten des von Emil Herbst erstmals Anfang des 20. Jahrhunderts vorgestellten Scharniers eine Vorverlagerung des Unterkiefers versprechen. Alle Apparaturen haben gemeinsam, dass sie den Unterkiefer mit einer mehr oder weniger starren Verbindung zum Oberkiefer nach anterior schieben. Diese Verbindung bringt nach einem überschaubaren Zeitraum den erwarteten Effekt, stellt den Behandler aber auch gleichzeitig vor einige Probleme, wie die Kippung der Molaren oder Proklination der Unterkieferfront als biomechanische Nebenwirkungen. Auch ein Bruch der Apparatur durch zu hohe Belastungen, die grundsätzliche Skeptis und die doch problematische anfängliche Gewöhnung durch den Patienten sind zu bewältigen.

## „Die Methode ist sehr technikabhängig“

Beim diesjährigen AAO-Kongress referierte Dr. Thierry de Coster über die knochenverankerte, chirurgisch unterstützte Gaumennahterweiterung. KN traf ihn zum Interview.

**KN** Was sind die Hauptvorteile der skelettal verankerten Methode im Vergleich zur zahngetragenen Verankerung?

Weil der Zahn nicht betroffen ist, weist die skelettal verankerte SARME-Methode (Surgically Assisted Rapid Maxillary Expansion) einige Vorteile gegenüber der zahnverankerten Methode auf. Diese Vorteile wären:

- kein Risiko eines Verankerungsverlustes
- kein bukkales Tipping der posterioren Zähne und eine geringere Wahrscheinlichkeit für ein dentales Rezidiv
- eine rein skelettale Korrektur
- kein Stress für die parodontale Membran; die Methode kann sogar bei einer parodontal vorbelasteten Situation angewandt werden
- ein geringeres Risiko für eine Wurzelresorption oder Fenestrations des kortikalen Knochens
- geringeres Tipping des Knochensegments, da die Apparatur direkt auf den Gaumenfortsätzen in der Nähe des Widerstandszentrums der Maxilla platziert wird
- hygienisch
- leicht zu platzieren, ohne laborseitige Vorbereitung, erweitert die therapeutischen Möglichkeiten und Indikationen

» Seite 17

ANZEIGE

### Anwendung

In unserer Praxis gliedern wir jährlich ca. 75 Herbst-Apparaturen ein. Die Tragezeit variiert dabei zwischen sechs und zwölf Monaten, je nach Ausgangszustand und Alter des Patienten.

» Seite 4

ANZEIGE



## dentalline umgezogen

Familienunternehmen ab sofort in größeren Räumlichkeiten in Birkenfeld präsent.



Seit dem 1. August 2013 agiert die dentalline GmbH in neuen Räumlichkeiten im baden-württembergischen Birkenfeld.

Zum 1. August hat die dentalline GmbH einen neuen Standort bezogen. So agiert das Unternehmen ab sofort im nur wenige Kilometer vom bisherigen Pforzheimer Standort entfernten Birkenfeld. Und das in doppelt so großen Räumlichkeiten. Rund 1.000m<sup>2</sup> verteilt auf drei Etagen

zungen für die geplante Erweiterung des derzeit 17 Arbeitsplätze umfassenden Mitarbeiterteams geschaffen.

Während sich die Postadresse geändert hat – dentalline ist jetzt in der Goethestraße 47 in 75217 Birkenfeld ansässig – ist bei den restlichen Kontaktdaten alles gleich geblieben. Kunden können das Unternehmen also wie gewohnt unter der bisherigen Telefon- und Faxnummer erreichen.

dentalline gehört zu den führenden Anbietern kieferorthopädischer Produkte im internationalen Dentalmarkt. Seit über 40 Jahren erfolgreich präsent, unterstützt das Familienunternehmen seine Kunden mit innovativen Qualitätsprodukten, umfassendem Know-how sowie kompetenter Zuverlässigkeit in deren klinischem Alltag. dentalline ist Kooperationspartner bekannter Weltmarken wie Rocky Mountain® Orthodontics, Leone, PSM oder Erkodont. Zudem agiert der Dentalanbieter als DIN EN ISO und CE zertifizierter Hersteller eigener Marken. **KN**

ANZEIGE

**DV2000**  
DENTAL-VERTRIEB 2000 GMBH

**NEU**

Rhodierte Drähte mit folgenden Eigenschaften:

- dauerhaft schimmernde Beschichtung
- passt sich hervorragend der Zahnfarbe an
- gleiche Eigenschaften wie superelastische Nickel-Titanium Drähte
- glatte Oberfläche
- effektive Kraftübertragung
- leichtes Eligieren

[www.dental2000.de](http://www.dental2000.de)

gewährleisten nun noch kürzere Wege und effizientere Arbeitsabläufe. Eingehenden Kundenbestellungen kann aufgrund der deutlich vergrößerten Lager- sowie Büroflächen somit noch schneller entsprochen werden. Das neue Gebäude beherbergt zudem einen hoch modern eingerichteten Schulungsraum inklusive angrenzender Cafeteria. Fortbildungskurse bis zu 30 Personen, aber auch interne Qualifizierungsmaßnahmen können so problemlos am Birkenfelder Standort durchgeführt werden. Mit dem Umzug wurden gleichzeitig die räumlichen Vorausset-

### KN Adresse

dentalline GmbH & Co. KG  
Goethestraße 47  
75217 Birkenfeld  
Tel.: 07231 9781-0  
Fax: 07231 9781-15  
info@dentalline.de  
www.dentalline.de

ANZEIGE

**DocSnoreNix®**  
Keep your sleep!

**Dreve**

[www.docsnorenix.de](http://www.docsnorenix.de)

ANZEIGE

**» iPad App**  
Kompakt. Informativ. Kostenfrei.

Download ZWP online App App Store  
Download ZWP online App Android – Play Store

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)  
FINDEN STATT SUCHEN. **ZWP online**

## GC Orthodontics – ein neuer „Player“ in der Kieferorthopädie

Neugegründetes Unternehmen GC Orthodontics Europe GmbH erweitert kieferorthopädisches Kompetenzfeld des globalen Dentalspezialisten GC.

Die global agierende GC Corporation erweitert das Portfolio mit der Gründung der GC Orthodontics Europe GmbH (GCOE) um eine weitere zugkräftige Sparte. GCOE hat den Hauptsitz im deutschen Breckerfeld und vertritt die neue Produktpalette direkt in Deutschland und Frankreich sowie über exklusive Vertragshändler in restlichen Gebieten Europas, dem Nahen Osten und auf dem afrikanischen Kontinent. Dabei setzt das Unternehmen auf eine enge Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern in den jeweiligen Ländern und auf gebündeltes Know-how sowie deren langjährige Erfahrung im Bereich der Kieferorthopädie. Das Produktportfolio umfasst im Wesentlichen moderne Lösungen für die festsitzende Kieferorthopädie – unter anderem die selbstligierenden Bracket-Systeme der Experience Linie. Neben Expe-

## GC Orthodontics GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

rience Metall, Experience Ceramic und Experience Lingual umfasst diese auch die Experience Mini Metal Brackets, die in der rhodiumbeschichteten, ästhetischen Variante eine Premiere in der festsitzenden Kieferorthopädie darstellen: Kaum höher als ein konventionelles Bracket vereinen sie Unauffälligkeit und Komfort auf äußerst effektive Weise.

Die Kunden und Partner der GC Orthodontics Europe GmbH profitieren nicht zuletzt von einem elementaren Kennzeichen der GC Corporation: Qualitätsstandards auf allen Gebieten, wozu neben der Leistungsfähigkeit von

Produkten und Service auch hohe Standards in Umweltschutz und Nachhaltigkeit zählen – Ansprüche, denen das Unternehmen ab sofort auch im neuen Branchen-zweig der Kieferorthopädie gerecht wird. **KN**

### KN Adresse

GC Orthodontics Europe GmbH  
Verkaufsniederlassung Deutschland  
Konrad-Adenauer-Allee 13  
86150 Augsburg  
Tel.: 0821 45033-0  
Fax: 0821 45033-199  
info-de@gcorthodontics.eu  
www.gcorthodontics.eu

## KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

**IMPRESSUM**

**Verlag**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

**Projektleitung**  
Stefan Reichardt (verantwortlich)  
Tel.: 0341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
Tel.: 0341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

**Redaktionsleitung**  
Cornelia Pasold (cp), M.A.  
Tel.: 0341 48474-122  
c.pasold@oemus-media.de

**Fachredaktion Wissenschaft**  
Prof. Dr. Axel Bumann (ab) (V.i.S.d.P.)  
Tel.: 030 200744100  
ab@kfo-berlin.de  
Dr. Christine Hauser, Dr. Kerstin Wiemer,  
Dr. Kamelia Reister, Dr. Vincent Richter,  
ZÄ Dörte Rutschke, ZÄ Margarita Nitka

**Anzeigen**  
Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)  
Tel.: 0341 48474-127  
Fax: 0341 48474-190  
m.mezger@oemus-media.de

**Abonnement**  
Andreas Grasse (Aboverwaltung)  
Tel.: 0341 48474-200  
grasse@oemus-media.de

**Herstellung**  
Josephine Ritter (Layout, Satz)  
Tel.: 0341 48474-119  
j.ritter@oemus-media.de

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

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2013 monatlich. Bezugspreis: Einzelexemplar: 8,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0.  
Die Beiträge in der „Kieferorthopädie Nachrichten“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

INNOVATION 2014  
by orthocaps



If it's crystal clear,  
it's orthocaps!



Mehr Transparenz als je zuvor –  
Sie werden es (kaum) sehen.

Unsere neuen Herstellungstechniken  
ermöglichen eine neue ästhetische Dimension.



## Erweiterung der Behandlungsmöglichkeiten

**KN Fortsetzung von Seite 1**

Aus diesen Gründen ist neben des zu erwartenden Effekts der Klasse II-Korrektur ebenso die Zuverlässigkeit der Apparatur während der Anwendungsdauer ein absolut entscheidendes Kriterium.<sup>6</sup>

Die von der Firma TP Orthodontics produzierte Flip-Lock<sup>®</sup> HERBST<sup>®</sup> Appliance bietet die klassische, absolut starre Verbindung von Ober- und Unterkiefer, erlaubt aber durch die Verbindung mit zwei Kugelgelenken eine maximale Bewegungsfreiheit des Unterkiefers. Dies hat eine deutliche Steigerung der Akzeptanz und eine Minimierung der Reparaturen zur Folge, da es keine Überbelastungen bei Grenzbewegungen gibt. Das Gerät kommt ohne Schrauben oder ähnliche Hilfsmittel aus und ist nur mit einem Handgriff zu fixieren. Das grazile Design bietet dabei einen maximalen Tragekomfort und durch die Positionierung der Kugelgelenke

und die Verwendung von Distanzscheiben kann die Vorverlagerung des Unterkiefers variabel eingestellt werden.

Es funktioniert sowohl die Mesialisierung in einem Schritt zur Zielokklusion, wie sie Pancherz ursprünglich beschrieben hat, als auch die kontinuierliche Mesialisierung in kleineren, z. B. 1-mm-Schritten pro Monat, was nach neuerer Literatur bessere skeletale Effekte bei weniger dentalen Nebenwirkungen erzielt und auch den Tragekomfort bzw. die Eingewöhnung erleichtert.<sup>7,8</sup>

Es gibt grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten, die Flip-Lock<sup>®</sup> HERBST<sup>®</sup> Appliance zu befestigen. In unserer Praxis verwenden wir Snap-Fit<sup>™</sup>-Bänder von GAC an den ersten Prämolaren und ersten Molaren des Oberkiefers sowie an den Eckzähnen und ersten Molaren des Unterkiefers. Die Bänder an den Unterkiefer Eckzähnen werden doppelt übereinander verschweißt. Die Flip-Lock<sup>®</sup>-spezifischen Kugelgelenke werden im

Oberkiefer in Regio des mesio- oder distobukkalen Höckers der ersten Molaren und im Unterkiefer an die Vestibulärfläche der Eckzähne zuerst punktgeschweißt und dann gelötet. Die intramaxilläre Verbindung erfolgt mittels eines harten 0,9er Stahldrahtes (Abb. 1).

Das Anpassen der Scharniere erfolgt im Artikulator unter Einstellen der Zielokklusion. Hierbei ist darauf zu achten, dass sowohl Protrusion, Laterotrusion als auch maximale Mundöffnung möglich sind. Die Länge von Piston und Tube sind dementsprechend einzustellen (Abb. 2). Bei

der Eingliederung im Mund ist noch die Okklusion zu prüfen. Wenn ein Aufbiss auf die Apparatur erfolgt, so sind möglichst Turbo Bites palatinal an den Oberkiefer-Inzisiven anzubringen.

Der insgesamt notwendige Arbeitseinsatz bis zum Eingliedern der Apparatur ist im Vergleich vor allem zu den gegossenen Varianten der Herbst-Apparaturen durchaus überschaubar. So benötigt der Patient insgesamt vier Termine:

1. Separieren der Zähne

**Fortsetzung auf Seite 6 KN**

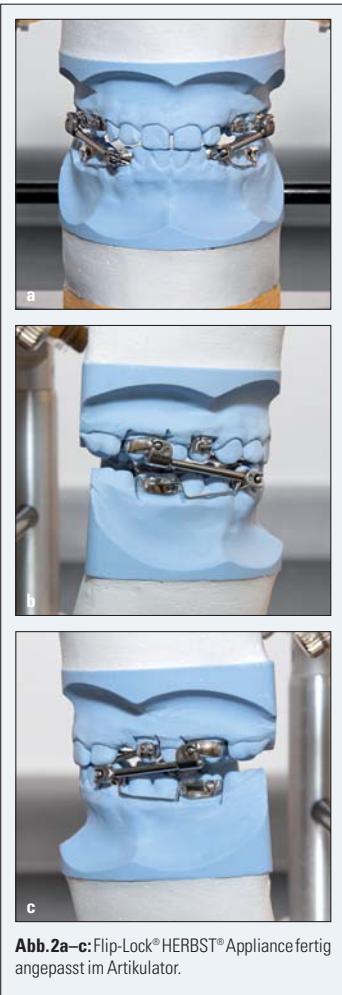


Abb. 2a–c: Flip-Lock<sup>®</sup> HERBST<sup>®</sup> Appliance fertig angepasst im Artikulator.

ANZEIGE



### In-Line<sup>®</sup>

das deutsche Schienensystem für ein strahlend schönes Lächeln.



**In-Line<sup>®</sup> Schienen korrigieren Zahnfehlstellungen und beeinträchtigen kaum das Erscheinungsbild des Patienten.**

**In-Line<sup>®</sup> Schienen wirken kontinuierlich während des Tragens auf die Zähne und bewegen sie an die vorgegebene Position.**

*Haben wir Ihr Interesse geweckt? Vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Aussendienst oder fordern Sie unser Informationsmaterial über In-Line<sup>®</sup> an.*

**Besuchen Sie uns!**  
 18. – 21.09.2013 Kieferorthopädenkongress  
 CCS Congresshalle Saarbrücken / Stand - S 12



**Rasteder KFO-Spezial Labor**  
 Wilhelmshavener Str. 35  
 26180 Rastede | Germany  
 Telefon +49 (0)4402-863 78-0  
 Fax +49 (0)4402-863 78-99  
 info@in-line.eu | www.in-line.eu

**Fall 1:** 14-jährige Patientin mit skelettaler Klasse II/2, Abb. 3 bis 9



Abb. 3a, b: Extraorale Aufnahmen zu Behandlungsbeginn.



Abb. 4a–e: Intraorale Aufnahmen zu Behandlungsbeginn.





# Chic.



100% mechanische Basis  
wie bei Experience C



Patientenfreundliches Design  
Abgerundete Kanten



Farbige Positionierhilfen  
verschwinden beim Zähneputzen



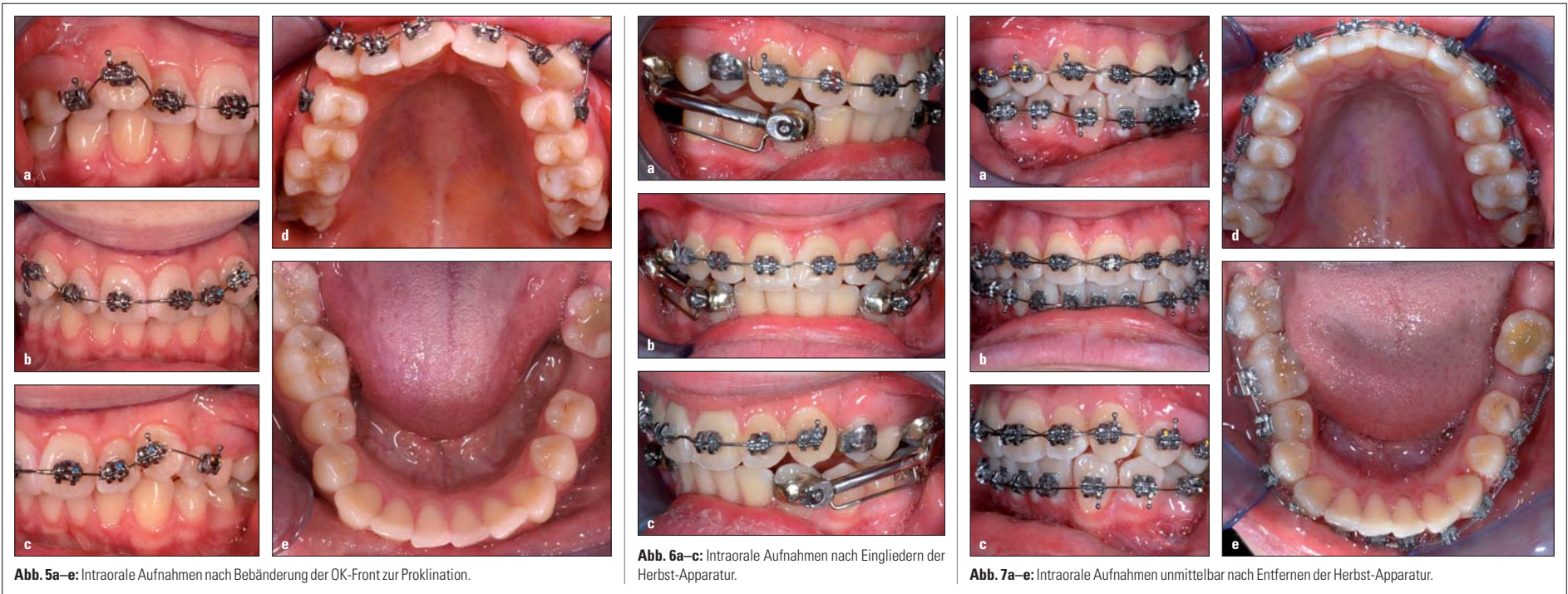


Abb. 5a-e: Intraorale Aufnahmen nach Bebänderung der OK-Front zur Proklination.

Abb. 6a-c: Intraorale Aufnahmen nach Eingliedern der Herbst-Apparatur.

Abb. 7a-e: Intraorale Aufnahmen unmittelbar nach Entfernen der Herbst-Apparatur.

KN Fortsetzung von Seite 4

2. Bänder anpassen, Abdrücke und möglichst eine Funktionsdiagnostik
3. erneutes Separieren nach der labortechnischen Herstellung
4. Einsetzen der Apparatur.

Insgesamt sind hier wohl 90 Minuten Zeit am Patienten einzuplanen. Im Labor ist die Herstellung im Vergleich zu gegossenen Alternativen denkbar einfach, und auch beim Einsetzen ist durch die geringe, aber dennoch vorhandene Flexibilität des Stahldrahtes eine Passung nahezu immer gewährleistet. Das Einsetzen erfolgt in unserer Praxis mit Glasionomerzement.

Klinische Ergebnisse, Fallbeispiele

Bei 50 ausgewerteten Fällen aus dem Jahr 2012 (siehe Tabelle 1) zeigen sich die für eine Herbst-Apparatur typischen Ergebnisse. In unserer Praxis wird die Indikation für ein Herbst-Gerät klassisch gesetzt und kommt hauptsächlich bei Patienten nach Überschreiten des pubertären Wachstumsmaximums zum Einsatz. Im Gegensatz zu anderen Kollegen setzen wir die Herbst-Apparatur niemals als einziges Behandlungsgerät ein. Um eine stabile und gesicherte Okklusion zu erreichen, schließt sich immer die Behandlung mit einer voll-

umfänglichen Multibandapparat an. Die Therapiedauer sowohl der Herbst-Apparatur allein als auch die gesamte aktive Behandlungsdauer ist in unserer Praxis bei Klasse II/2-Fällen länger. Dies liegt einerseits an der Vorab-Bebänderung der Oberkieferfront, um eine initiale Vergrößerung des Overjets bei diesen Fällen zu erreichen, als auch an der damit einhergehenden, nur langsameren Vorverlagerung des Unterkiefers, da der Biss nur maximal auf frontalen Kopfbiss eingestellt wird. Die gemessenen Veränderungen des Overjets sowie des ANB und des WITS-Wertes sind eindeutig und wohl in diesem Ausmaß mit kaum einem anderen Behand-



Abb. 8a, b: Extraorale Aufnahmen zu Behandlungsende.

ANZEIGE

LOMAS /  
MONDEFIT

**Die innovativste Verankerungsmethode zur Zahnkorrektur**

- Kein Ziehen gesunder Zähne
- Abschluss der Zahnkorrektur ohne Lücken
- Symmetrisches, schönes Lächeln
- Für junge Leute und Junggebliebene

**Weitere Infos vor Ort:**

Besuchen Sie uns auf dem DGKFO Kongress  
18. bis 22. September 2013  
Congress Centrum Saar (CCS)  
Saarbrücken  
Standplatz: K07

Arno Fritz GmbH • Am Gewerbering 7 • 78570 Mühlheim a. d. Donau/Germany  
Phone +49 7463 99307 60 • Fax +49 7463 99307 66 • info@arno-fritz.com



Abb. 9a-e: Intraorale Aufnahmen zu Behandlungsende. Die gesamte aktive Behandlungsdauer betrug 23 Monate, davon 10 Monate mit Herbst-Apparatur.



ANZEIGE

**DV2000**  
DENTAL-VERTRIEB 2000 GMBH

**NEU**

Rhodierte Drähte mit folgenden Eigenschaften:

- dauerhaft schimmernde Beschichtung
- passt sich hervorragend der Zahnfarbe an
- gleiche Eigenschaften wie superelastische Nickel-Titanium Drähte
- glatte Oberfläche
- effektive Kraftübertragung
- leichtes Elligieren

www.dental2000.de

lungsmittel zu erreichen. Ebenso die Inkliniation der Oberkieferfrontzähne wird entsprechend der Ausgangssituation erheblich in Richtung der Sollwerte korrigiert. Bei der Inkliniation der Unterkieferfront hingegen ist eine deutliche Proklination nicht zu vermeiden. Obwohl durch die anschließende Multibandapparat und die Verwendung von Negativ-Torque-Brackets ein Teil wieder korrigiert werden kann, so verbleibt doch eine restliche positive Abweichung. Die in dieser Auswertung mit erfasste Anzahl der Reparaturen zeigt die Zuverlässigkeit der Flip-Lock® HERBST® Appliance deutlich auf. Durchschnittlich fallen nur etwa 0,5 Reparaturen pro Behandlung bei einer Trage-

**Fall 2:** 13-jährige Patientin mit skelettaler Klasse II/1, Abb. 10 bis 17



Abb. 10a, b: Extraorale Aufnahmen zu Behandlungsbeginn.



Abb. 11a-e: Intraorale Aufnahmen zu Behandlungsbeginn.



Abb. 12a-c: Intraorale Aufnahmen nach Eingliederung der Herbst-Apparatur.

zeit von knapp zehn Monaten an. Bei den Fällen der Klasse II/2 sind es sogar nur 0,3 Reparaturen pro Behandlungsfall, was möglicherweise auf die langsa-

mere Vorverlagerung des Unterkiefers zurückzuführen ist, da hierdurch der Patient geringere durchschnittliche Kräfte auf die Apparatur ausübt.

**Grenzen, Ausschlusskriterien**

Wie bei jedem Behandlungsmittel sind auch dem Einsatz

der Herbst-Apparatur Grenzen gesetzt. Obwohl die Flip-Lock® HERBST® Appliance relativ gra-

**Fortsetzung auf Seite 8 KN**

ANZEIGE

**B & W**  
Dental Service

Ihr kompetenter Partner  
in der Kieferorthopädie

Schulstraße 3 • 64342 Seeheim-Jugenheim  
Telefon (06257) 96 92 97 • E-Mail: info@bwdental.de

www.bwdental.de



**Messe-Angebot**

Besuchen Sie uns vom  
**19.-21. September 2013** in der  
**Congresshalle Saarbrücken / Stand SF03**  
und erfahren Sie mehr

**Glasfaser-Retainer**

aus lichthärtender imprägnierter Glasfaser

- Faserbündel in Silikonhalter eingearbeitet
- Faserbündel aus 1.600 Glasfasern
- Länge 120 mm - Ø 0,8 mm



**MaxiFlex**

der Retainer als Kette auf Spule



- hochfestes flaches Edelstahlprofil
- flexibel - einfache Anpassung
- geringe Ausfallraten
- Länge 75 cm - Stärke 0,5 mm



Angle	Anzahl	Alter zu Behandlungsbeginn	Behandlungsdauer Herbst-Apparatur	Aktive Behandlungsdauer gesamt	Overjet Veränderung	ANB Veränderung	WITS Veränderung	UK1-ML Veränderung nach Herbst	UK1-ML Veränderung zu Behandlungsende
Klasse II/1	19	13,5 Jahre	9,2 Monate	19,6 Monate	-6,1 mm	-5,1°	-4,0 mm	+8,1°	+4,1°
Klasse II/2	31	14,1 Jahre	10,5 Monate	25,0 Monate	-0,9 mm	-2,2°	-2,2 mm	+7,9°	+4,2°

Tabelle 1

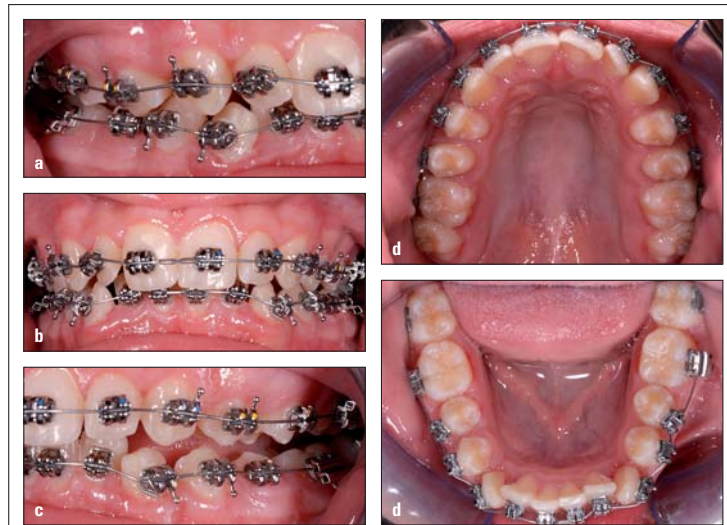


Abb. 13a-e: Intraorale Aufnahmen unmittelbar nach Entfernen der Herbst-Apparatur.



Abb. 14a, b: Extraorale Aufnahmen zu Behandlungsende.



Abb. 15a-e: Intraorale Aufnahmen zu Behandlungsende.

KN Fortsetzung von Seite 7

zil ist und keine zusätzlichen Schrauben oder weitere Hilfsmittel benötigt, so ist doch eine absolut zuverlässige Mundhygiene und ein gesundes Parodont die Grund-

ANZEIGE

**NEU**

Rhodierte Drähte mit folgenden Eigenschaften:

- dauerhaft schimmernde Beschichtung
- passt sich hervorragend der Zahnfarbe an
- gleiche Eigenschaften wie superelastische Nickel-Titanium Drähte
- glatte Oberfläche
- effektive Kraftübertragung
- leichtes Elligieren

www.dental2000.de

voraussetzung, da die Apparatur relativ lange im Mund verbleibt, ohne gewechselt zu werden und durch die intermaxillären Verbindungen die Zahnpflege doch relativ eingeschränkt wird.

Die Herbst-Apparatur und deren Derivate werden oftmals als Non-Compliance-Behandlungsgeräte bezeichnet. Dies ist jedoch sicher nur teilweise korrekt. Während der Behandlungsphase mit dem entsprechenden fest zementierten Gerät ist eine Compliance nicht erforderlich. Allerdings muss die Apparatur natürlich grundsätzlich vorab beim Patienten Akzeptanz finden. Und auch anschließend muss während der Multibandphase die Compliance absolut gegeben sein, um nicht den zwischenzeitlich erreichten Erfolg wieder zu verlieren. Bei Patienten, die grundsätzlich wenig Mitarbeitsbereitschaft zeigen, wird die Apparatur aus diesem Grund als auch aufgrund

der erschwerten Mundhygiene nicht das Mittel der Wahl sein. Eine Verwendung im frühen Wechselgebiss zeigte in unserer Praxis vor allem im Oberkiefer durch die distalisierende Wirkung der Apparatur eine nachfolgende Durchbruchsstörung der Prämolaren und zweiten Molaren, was die nachfolgende Behandlung deutlich erschwert. Ebenso bei Patienten mit vollständig abgeschlossenem Körperwachstum sind dem Einsatz der Herbst-Apparatur entgegen anders lautenden Veröffentlichungen nach meiner Meinung enge Grenzen gesetzt. Skelettale Veränderungen sind hier nur in geringem Ausmaß zu erwarten, die Ergebnisse basieren hauptsächlich auf weitreichenden dentalen Veränderungen.<sup>9,10</sup>

Zusammenfassung

Der Einsatz der Flip-Lock® HERBST® Appliance als klassisches Scharnier – im Praxislabor gefertigt, an Bändern gelötet, mit Stahldraht intramaxillär verbunden – bietet im Gegensatz zu gegossenen Varianten des Herbst-Scharniers eine deutlich vereinfachte Herstellung und Eingliederung. Durch das Design und die einzigartige Verwendung von Kugelgelenken ist die Apparatur extrem stabil und nahezu „bruchsicher“. Langjährige klinische Erfahrungen des Autors, sowohl in eigener Praxis als auch während seiner kieferorthopädischen Ausbildung mit mehreren Hundert Fällen erfolgreicher Behandlung mit der Flip-Lock® HERBST® Apparatur, zeigen erstaunlich lang-

zeitstabile Ergebnisse, eine gute Akzeptanz durch den Patienten, gutes Handling, wenig Reparaturen und nicht zuletzt die Möglichkeit, auf viele Extraktionen als auch chirurgische Interventionen zur Bisslagekorrektur zu verzichten. Wenn man die Grenzen der Apparatur kennt und beachtet, so ist das Flip-Lock® HERBST® von TP Orthodontics eine deutliche Erweiterung der Möglichkeiten für jede moderne kieferorthopädische Praxis. KN



KN Kurzvita

**Dr. Daniel Podolsky**  
[Autoreninfo]

KN Adresse

Dr. Daniel Podolsky  
Marienplatz 28a  
84130 Dingolfing  
Tel.: 08731 3191800  
Fax: 08731 3191801  
mail@dr-podolsky.de  
www.dr-podolsky.de

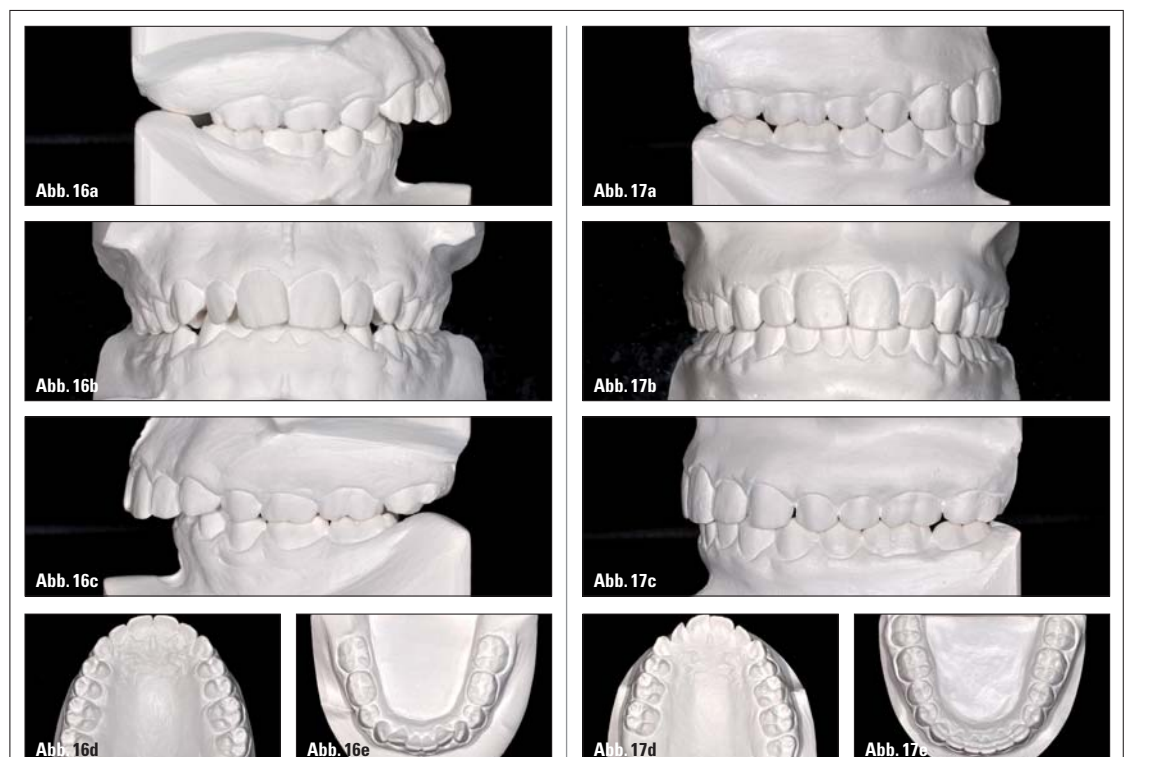


Abb. 16a-e: Direkter Vergleich des Anfangs- (Abb. 16) und Endbefundes (Abb. 17). - Abb. 17a-e: Direkter Vergleich des Anfangs- (Abb. 16) und Endbefundes (Abb. 17). Die gesamte aktive Behandlungsdauer betrug 19 Monate, davon 7 Monate mit Herbst-Apparatur.





## Wahre Größe kommt von innen

*Kaum zu übersehen – das derzeit kleinste Twin-Bracket der Welt in Originalgröße: das neue, konventionell ligierbare Micro Sprint® Bracket von FORESTADENT. Trotz seiner geringen Maße verfügt es über alle wesentlichen Merkmale, die Sie von einem modernen Bracket erwarten können. Es ist nickelfrei, mit allen gängigen Bogendimensionen kombinierbar und verfügt über die patentierte FORESTADENT Hakenbasis für optimale mechanische Retention. Trotz Low-Profile-Design ermöglicht es den Einsatz von Elastikketten. Alles vereint in einem einzigen, winzigen Stück hochfestem Edelstahl. Darum wurde Micro Sprint® auch als red dot design award winner 2013 ausgezeichnet. Was es noch kann, erfahren Sie hier: [www.forestadent.com/microsprint](http://www.forestadent.com/microsprint).*



*Micro Sprint® Brackets*



reddot design award  
winner 2013

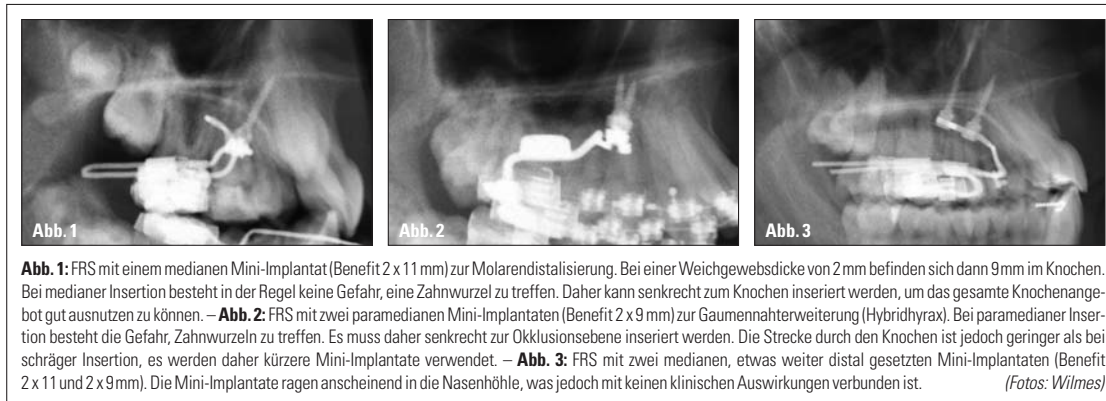
[www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)



**FORESTADENT**<sup>®</sup>  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

# „Deutschland nimmt hier eine spezielle Stellung ein“

Im Rahmen des AAO-Kongresses in Philadelphia hielten Dr. Björn Ludwig und Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes einen Vortrag über die Platzierung von Mini-Implantaten im vorderen Gaumen. KN sprach mit ihnen über geeignete Insertionsregionen, Vor- und Nachteile einer paramedianen bzw. medianen Platzierung oder den Einsatz von DVTs.



**Abb. 1:** FRS mit einem medianen Mini-Implantat (Benefit 2 x 11 mm) zur Molarendistalisierung. Bei einer Weichgewebstdicke von 2 mm befinden sich dann 9 mm im Knochen. Bei medianer Insertion besteht in der Regel keine Gefahr, eine Zahnwurzel zu treffen. Daher kann senkrecht zum Knochen inseriert werden, um das gesamte Knochenangebot gut ausnutzen zu können. – **Abb. 2:** FRS mit zwei paramedianen Mini-Implantaten (Benefit 2 x 9 mm) zur Gaumennahterweiterung (Hybridhyrax). Bei paramedianer Insertion besteht die Gefahr, Zahnwurzeln zu treffen. Es muss daher senkrecht zur Okklusionsebene inseriert werden. Die Strecke durch den Knochen ist jedoch geringer als bei schräger Insertion, es werden daher kürzere Mini-Implantate verwendet. – **Abb. 3:** FRS mit zwei medianen, etwas weiter distal gesetzten Mini-Implantaten (Benefit 2 x 11 und 2 x 9 mm). Die Mini-Implantate ragen anscheinend in die Nasenhöhle, was jedoch mit keinen klinischen Auswirkungen verbunden ist. (Fotos: Wilmes)

**KN Sie sprechen von niedrigen Erfolgsquoten im Alveolarfortsatz. Es gibt doch aber zahlreiche Studien, die von sehr hohen Erfolgsquoten berichten?**  
**Ludwig:** Im Alveolarfortsatz beträgt die Erfolgsquote laut Literatur 80 bis 90%.<sup>1</sup> Leider weicht die Literatur hier von unseren klinischen Erfahrungen mit niedrigeren Erfolgsquoten im Alveolarfortsatz ab.<sup>2</sup> Man sollte die Erfolgsquote einer Minischraube nicht nur absolut betrachten, sondern auch, ob die Überlebensrate und die dazugehörige Biomechanik zum Behandlungserfolg geführt hat. Ich stimme zu, dass es hier eine Diskrepanz zwischen den Veröffentlichungen und dem gefühlten Verlust in der Praxis gibt.

Straumann geprägt wurde. Der vordere Gaumen beschreibt die Region in der Nähe des dritten Gaumenfaltenpaares. Liegt keine Zahnaufwanderung im Oberkiefer vor, kann man auch den Kontaktpunkt der oberen Eckzähne mit den oberen ersten Prämolaren als Referenz zum Platzieren nehmen. Die Definition weicht hier – je nach Autor – leicht ab. Es gibt aber auch zusammenfassende Übersichtsartikel, die man vor dem Platzieren gelesen haben sollte.<sup>3</sup> An interradikulären Insertionsorten für klassische Minischrauben oder Miniplatten kommen heute nur noch wenige gut untersuchte Insertionsregionen infrage, die in diversen Publikationen beschrieben sind.<sup>4</sup>

**KN Welche Regionen sind ideal zum Setzen von Mini-Implantaten im vorderen Gaumen?**  
**Wilmes:** Speziell der vordere Anteil des Gaumens ist sehr geeignet, welcher vor allem durch das Gaumenimplantat der Firma

**KN Wie schätzen Sie die Notwendigkeit von DVTs im Rahmen der Insertion von Mini-Implantaten ein?**  
**Wilmes:** Da die Literatur sowohl interradikuläre Insertionsregionen als auch den Bereich des vorderen Gaumens ziemlich genau

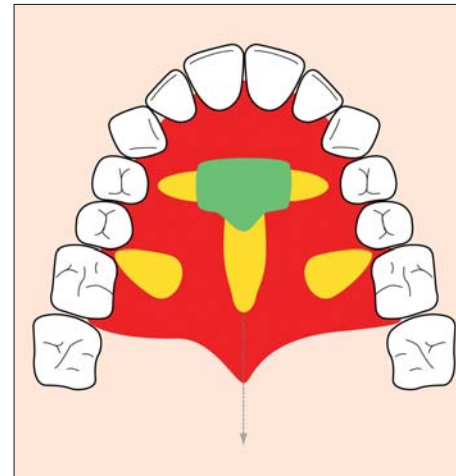
definiert und untersucht hat und hier eine hohe Evidenz zugrunde liegt, ist aus unserer Sicht aus strahlhygienischen Gründen von DVTs abzuraten. Dennoch sollte sich der Praktiker in seinem klinischen Handeln nach den in der Literatur beschriebenen Insertionsregionen richten.

**KN Sollten Minischrauben am vorderen Gaumen paramedian oder median platziert werden?**  
**Ludwig:** Diese Frage wird oft diskutiert. Es gibt hier zwei Aspekte zu beachten. Punkt 1: Werden die Schrauben in die Sutura platziert, könnte es eventuell bei noch wachsenden Patienten zu einer lokalen Wachstumshemmung kommen, wie es nach der Insertion von zwei großen Gaumenimplantaten im Tierversuch erschien.<sup>5</sup> Dies ist für Mini-Implantate jedoch noch nicht untersucht worden und dürfte auch klinisch kaum eine Rolle spielen. Punkt 2 ist die Stabilität: Nach unseren Erfahrungen der letzten Jahre haben sich sowohl die me-

diane als auch die paramediane Insertion sehr bewährt. Es bedarf jedoch wissenschaftlicher Untersuchungen, um hier eine evidenzbasierte Bewertung abzugeben. In Trabren-Trarbach arbeiten wir gerade an FEM-Simulationen, um zu zeigen, ob die sagittale oder paramediane Insertion eine größere Resistenz gegenüber der angewandten Biomechanik hat. In Düsseldorf werden klinische Studien durchgeführt, die die Sekundärstabilität je nach medianer oder paramedianer Insertion mittels Resonanzfrequenzanalyse untersuchen.

**KN Welche Schraubengrößen sind im Gaumen geeignet?**  
**Wilmes:** Da im Gaumen, anders als im Alveolarfortsatz, viel Platz zur Verfügung steht, lassen sich auch Mini-Implantate mit einem großen Durchmesser inserieren. Wir verwenden Mini-Implantate bis zu 2,3 mm Durchmesser (median: bis zu 11 mm Länge; paramedian: bis zu 9 mm Länge, da hier die Gefahr der Verletzung der Schneidezähne besteht). Sehr lange Schrauben können je nach Insertionsregion und -winkel in die Nasenhöhle hineinragen.<sup>6</sup> Dies ist jedoch nicht mit Komplikationen verbunden.

**KN Gibt es im Oberkiefer noch Indikationen für interradikuläre Schrauben?**  
**Wilmes:** In Düsseldorf und in der freien Praxis in Trabren-Trarbach sicherlich nicht. Man muss jedoch sagen, dass Deutschland hier eine spezielle Stellung ein-




**Abb. 5:** Empfehlung für geeignete Insertionsstellen am Gaumen: grün = optimal geeignet, gelb = bedingt geeignet und abhängig von individuellen Variationen, rot = nicht geeignet. (Quelle: Ludwig)

nimmt. Wenn wir am vorderen Gaumen inserieren, bedarf es manchmal einer Laborarbeit. Und in unserem deutschen System gibt es fast immer ein Eigenlabor, weshalb diese Technik bei uns auch so populär ist und zunehmend populärer wird. Natürlich gibt es auch Länder, wie z. B. die USA, wo die Praxen kein Labor besitzen. Für Deutschland kann man klar sagen, dass der vordere Gaumen mit der Einbeziehung des eigenen oder eines Fremdlabors sicherlich die Zukunft darstellen wird. **KN**





**Abb. 4:** Platzverlust der Eckzähne mit Retention des Zahnes 13. Paramediane Minischrauben-Insertion zur Distalisierung mithilfe einer „Frosch-Apparatur“. (Fotos: Ludwig)

**KN Kurzvita**

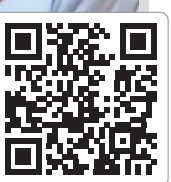


**Dr. Björn Ludwig**  
[Autoreninfo]





**Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes**  
[Autoreninfo]



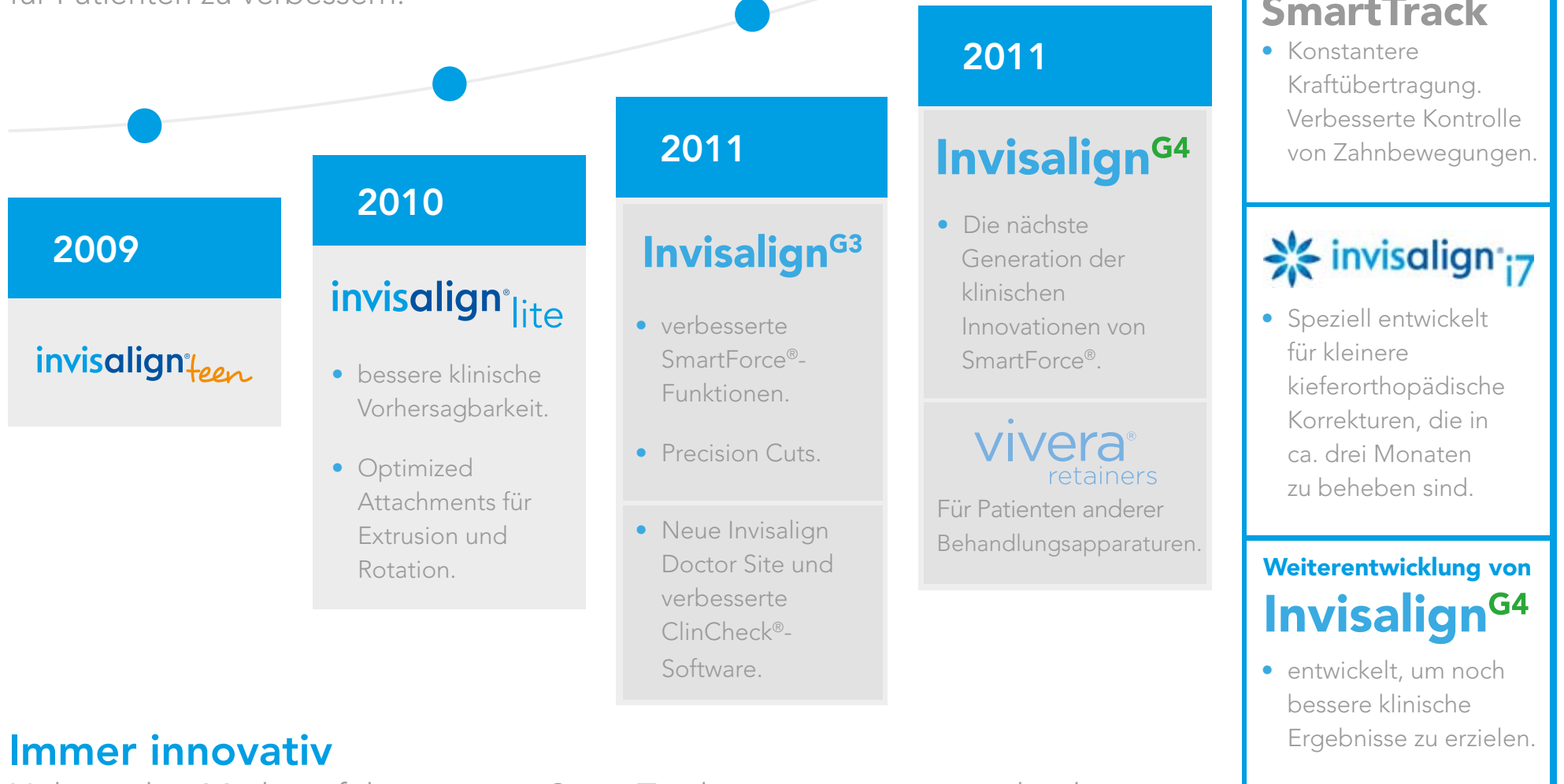


# INVISALIGN® FEIERT 15 JAHRE INNOVATIONEN

Bei Invisalign wissen wir, wie wichtig klinisch hervorragende Leistungen und gleichbleibende Ergebnisse für Ihre Praxis sind. Deshalb arbeiten wir fortwährend daran, an der Spitze wissenschaftlicher Innovationen zu bleiben und Ihnen und Ihren Patienten die klinischen Erfolge zu bieten, die Sie erwarten.

## DIE ENTWICKLUNG DER INVISALIGN INNOVATIONEN

Durch unser Engagement für Forschung und Entwicklung konnten wir in mehreren Bereichen Fortschritte erzielen, immer zu dem Zweck, die klinischen Ergebnisse für Patienten zu verbessern.



### Immer innovativ

Neben der Markteinführung von SmartTrack, unserem neuen, hoch elastischen Alignermaterial das besser vorhersagbare Zahnbewegungen ermöglicht, sind wir stolz, die Weiterentwicklung von Invisalign G4 bekanntzugeben. Invisalign G4 beinhaltet nun Root Control Attachments für obere Schneidezähne, alle Eckzähne und alle Prämolaren. Die Markteinführung von Invisalign i7 bietet eine einfache und bequeme Lösung für kleinere kieferorthopädische Korrekturen.



Mehr Informationen über unser kontinuierliches Streben nach Produktinnovationen können Invisalign zertifizierte Ärzte auf der Invisalign Ärzte Seite unter der Rubrik „Bildung“ finden.

Sollten Sie noch nicht Invisalign zertifiziert sein, jedoch Interesse an weiteren Informationen haben, können sie uns gerne unter der unten angegebenen Adresse kontaktieren:

Align Technology GmbH  
Am Wassermann 25  
50829 Köln

Email: [cs-german@aligntech.com](mailto:cs-german@aligntech.com)

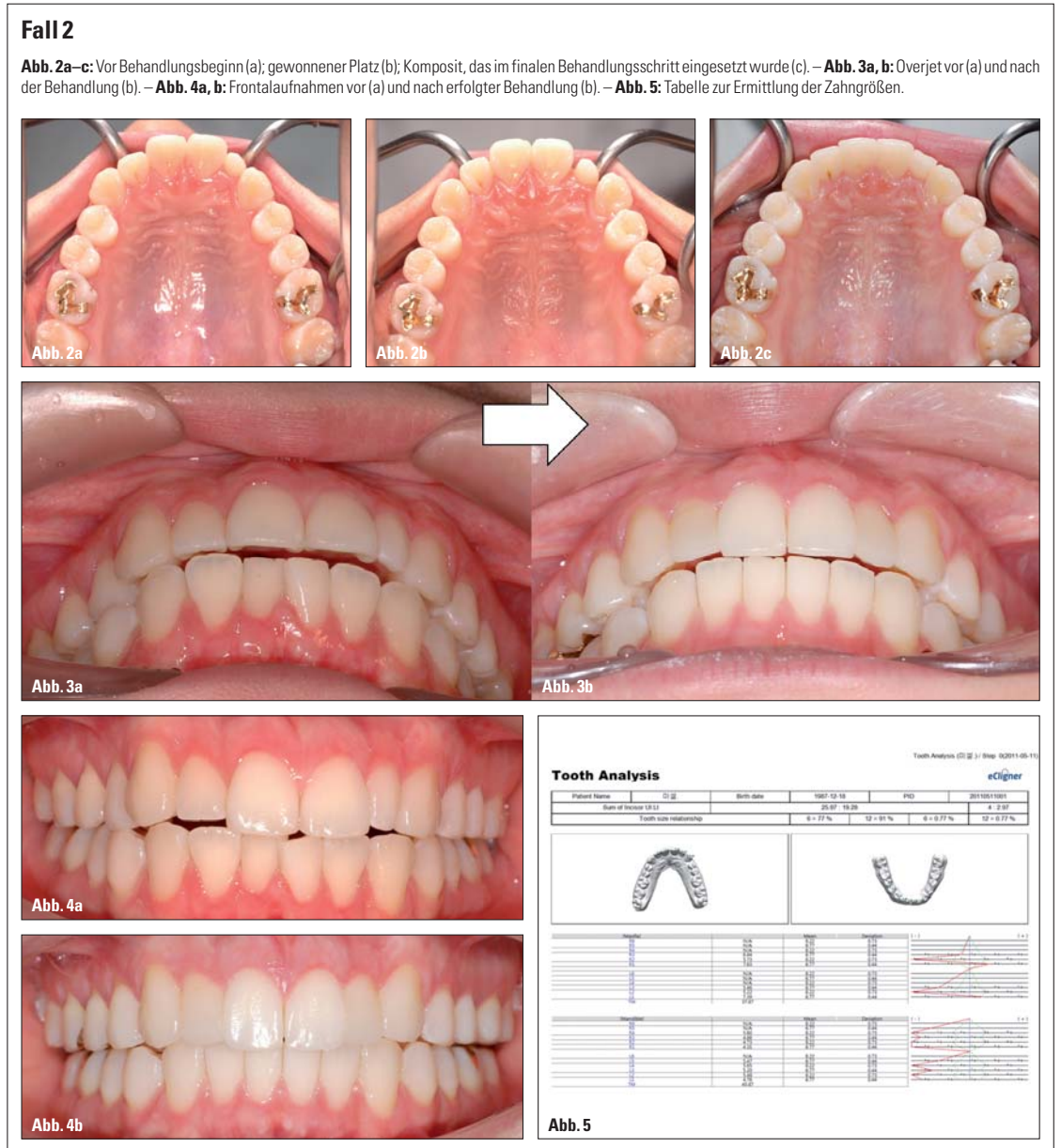
Deutschland:  
**0800 2524990**

Österreich:  
**0800 292211**

Schweiz:  
**0800 563864**

# Die eCligner®-Behandlung zur Korrektur der Mittellinie

Ein Beitrag von Prof. Dr. TaeWeon Kim, Dr. Nils Stucki und Dr. Helmut Gaugel.



Im klinischen Praxisalltag sind Fälle mit Mittellinienverschiebung sehr häufig zu beobachten. So zieht eine Abweichung der Mittellinie von mehr als 2mm bereits eine von verschiedenen Behandlungsoptionen nach sich. Um z. B. eine gleichzeitige laterale Klasse II- und posteriore Klasse

III-Relation mit begleitender Mittellinienverschiebung zu behandeln, wurden Klasse II- bzw. III-Gummizüge auf der einen oder beiden Seiten erst angewandt, wenn disharmonische posteriore Beziehungen vorlagen. Die Abweichung der lateralen Zahngröße stellt eine der Ursa-

chen für die Entwicklung einer anterioren Mittellinienverschiebung dar. So empfiehlt es sich bei einer kieferorthopädischen Behandlung nicht, eine Achsenverschiebung oder Wurzelbewegung durchzuführen, welche die maxilläre Mittellinie überschreiten würde.

Unabhängig davon, ob die Mittellinienverschiebung dentalen oder skelettalen Ursprungs ist, sollte sie als Hauptindikation mit Schwerpunkt einer Korrektur mittels Camouflage-Behandlung oder einen chirurgischen Eingriff therapiert werden.

eCligner® ist eine herausnehmbare kieferorthopädische Apparatur, welche die Behandlung von Mittellinienverschiebungen durch Anwendung der unilateralen Stripping-Technik, Angulationsänderung des gesamten Zahns und/oder Einsatz von Klasse II- bzw. III-Gummizügen ermöglicht. Ihr Einsatz zeigt dabei weniger Nebenwirkungen als bei Verwendung festsitzender Apparaturen. Dies begründet sich in der Gerätestruktur, welche die gesamte Zahnoberfläche fest mit einschließt. Die klinische Mittellinienverschiebung wird in zwei Kategorien eingeteilt:

**Dentoalveolärer Ursprung Fehlender Zahn**

Ein teilweise zahnloser Bereich äußert sich in einer Mittellinienverschiebung.

**Engstand**

Kompression des Zahnbogens, begleitet von einseitigem Engstand, aus dem sich eine Mittellinienverschiebung entwickelt. Ein zu-

sammengebrochener Zahnbogen beinhaltet nicht korrekt angulierte Zähne, speziell im posterioren Segment. Häufig wird in diesen Fällen klinisch eine Kippung der okklusalen Ebene beobachtet. Um dieses bereits im Vorfeld existierende Problem zu beheben, kann die Cow-catch®-eCligner®-Apparatur angewendet werden. Diese spezielle Apparatur korrigiert mithilfe von intermaxillären Gummizügen und transparenten Knöpfen, die nur kurzzeitig temporär auf die betroffenen Zähne angebracht werden, die Angulation jedes Zahns individuell symmetrisch auf der linken und der rechten Seite. Die Cow-catch®-eCligner®-Apparatur wird in einem späteren Artikel noch genauer beschrieben werden. Ein unilateraler anteriorer oder posteriorer Kreuzbiss kann ein weiterer Grund für die Mittellinienverschiebung darstellen.

**Zahngrößendiskrepanz**

Unilaterale Mikro- und Makrodontie sind u. a. einige der Ursachen, welche für die Hauptprobleme beim Patienten verantwortlich sein können. So wirkt sich ein asymmetrisches Zahngrößenverhältnis ebenfalls immer auf die Mittellinie aus.

ANZEIGE

[www.halbich-lingual.de](http://www.halbich-lingual.de)

**Thomas Halbich**  
LINGUALTECHNIK

PATIENTEN  
BEHANDLER

inkl. QMS Quick Modul System  
schön einfach – einfach schön!  
[www.halbich-qms.de](http://www.halbich-qms.de)





# Perfekte Haftung

ohne Überschüsse

Premiere auf  
der DGKFO  
in Saarbrücken,  
Halle West

Die Sensation  
in der Bondingtechnologie

**APC™ Flash-Free**

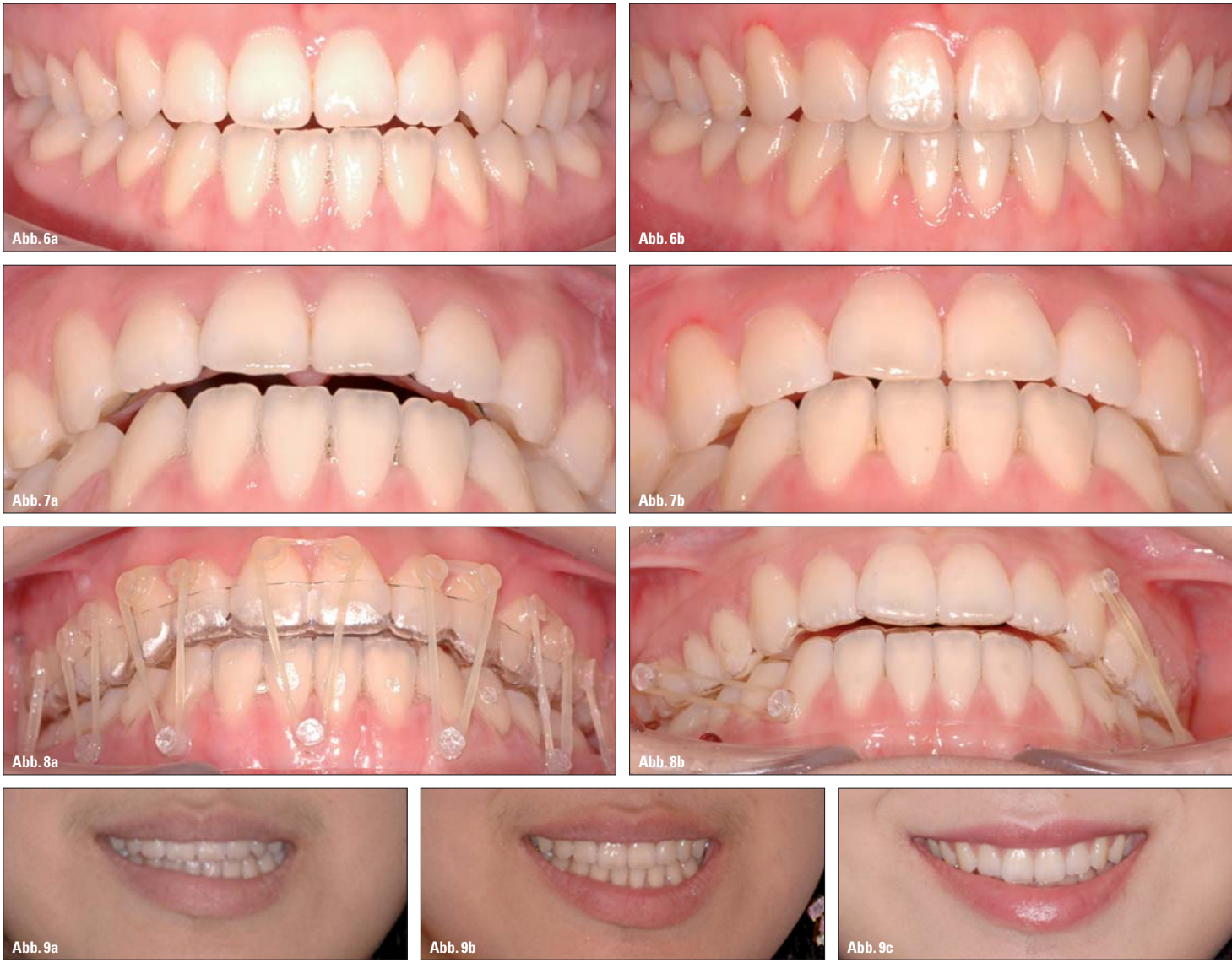
Weitere Informationen unter [www.3MUnitek.de](http://www.3MUnitek.de)

**3M** Unitek



**Fall 3**

Abb. 6a, b: Frontalaufnahme vor (a) und nach (b) erfolgter eClinger®-Behandlung. – Abb. 7a, b: Overjet vor (a) und nach (b) erfolgter Behandlung. – Abb. 8a, b: Cow-catch-eClinger® (Overjet) (a). Retainer Klasse II und III (Overjet) (b). – Abb. 9a–c: Veränderung des Lächelns vorher (a), kurz nach der eClinger®-Behandlung (b) und fünf Jahre später (c).



fazialen Mittellinienverschiebung begleitet wird. Die skelettal verursachte Mittellinienverschiebung verstärkt gleichzeitig die mandibuläre Kieferbewegung.

**Lösung**

Ein chirurgischer Eingriff ist eine der besten Optionen zur Korrektur einer skelettalen Mittellinienverschiebung, die durch eine faciale Mittellinienverschiebung begleitet wird. Darüber hinaus kann eine Camouflage-Behandlung mithilfe von eClinger® die Verschiebung der Mittellinie bei Patienten, die eine Operation ausschließen, optisch korrigieren (siehe Fall 2, Abb. 2 bis 5).

**Klinischer Ablauf der eClinger®-Behandlung zur Korrektur einer Mittellinienverschiebung**

1. Erstellen einer idealen Bogenform (Expansion und Alignment)
2. Wiederherstellung des zur Verfügung stehenden Raums zur Mittellinienkorrektur
3. unilaterale Stripping-Technik für eine Symmetrie der Zahnbögen
4. Aufrichtung der Molaren unter Berücksichtigung der fazialen Ebene in der Horizontalen und Optimierung der Verzahnung (settling occlusion mit Cow-catch-eClinger®).

**Ergebnis und Diskussion**

Der herausnehmbare eClinger® wurde für die klinische Behandlung einer Mittellinienverschiebung verwendet. Dieser ermöglichte eine signifikante Korrektur der Malokklusion. Die Anwendung der Apparatur (17 Stunden täglich) führte zur geplanten Zahnbewegung mit Zahnbogen-erweiterung und Mittellinienkorrektur.

Der Umfang des Strippings wird dabei anhand einer Zahngrößentabelle präzise berechnet, wobei sowohl die dentale Asymmetrie

**Fortsetzung von Seite 12**

**Lösung**

Ein asymmetrisches (unilaterales) Stripping oder eine Vergrößerung (prothetischer Ersatz) des Zielzahns durch Zahnbogen-Alignment ermöglicht eine exakte Korrektur der Mittellinienverschiebung mithilfe des eClinger®

Systems. Oft ist eine enge Zusammenarbeit mit einem Prothetiker erforderlich, um eine ideale Kaufunktion und ein ästhetisches Erscheinungsbild zu ermöglichen. Zur Behandlung enger Zahnbögen oder eines unilateralen posterioren Kreuzbisses wird eine Erweiterung des Zahnbogens


mithilfe von eClinger® empfohlen. Das Zusammenspiel aller Zähne kann dabei mittels des Cow-catch-eClinger® ermöglicht werden. Dieser bewirkt Extrusionsbewegungen sowie eine Kontrolle der Achsen sowie des Torques, sodass eine ideale Okklusion realisiert werden kann. Gelegentlich wird ein Camou-

flage-Ergebnis erreicht (siehe Fall 1, Abb. 1a–d).

**Skelettaler Ursprung**

Eine unkoordinierte Kieferrelation oder unkontrolliertes Kieferwachstum (Habit oder externes Trauma) kann sich in einer skelettalen Mittellinienverschiebung äußern, die oft von einer

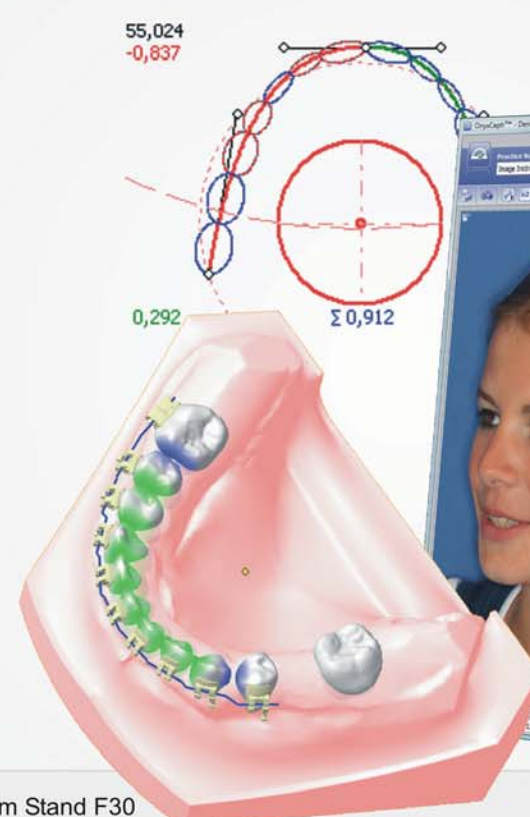
ANZEIGE




**OnyxCeph<sup>3TM</sup>**

Archivierung  
Diagnostik  
Behandlungsplanung  
Patientenberatung

2D/3D





Besuchen Sie uns zur DGKFO 2013 in Saarbrücken am Stand F30

www.onyxceph.com



als auch eine Verbesserung des Lippenprofils berücksichtigt werden. Eine Mittellinienverschiebung aufgrund eines Engstands wurde gleichzeitig durch Alignment und Erreichung einer idealen Okklusion ausgeglichen. Zur Korrektur der einzelnen Achsen der Zahnsegmente, des Torques und schließlich zur Herstellung der Okklusionsebene in Bezug zur fazialen Horizontalebene wurde ein Cow-catch-eClinger® eingesetzt.

#### Fall 1 (Abb. 1)

Eine 30-jährige Patientin stellte sich mit Engstand und protrudierten oberen Schneidezähnen mit Mittellinienverschiebung vor. Nach einer neunmonatigen eClinger®-Behandlung war die Verschiebung durch die symmetrische skelettale Relation zwischen Ober- und Unterkiefer korrigiert. Das Verhältnis der Zahngrößen war innerhalb der normalen Grenzen und ließ ein symmetrisches Stripping zu, sodass die unteren und oberen Schneidezähne in einer idealen Beziehung zueinander repositioniert werden konnten. Die initiale Mittellinienverschiebung war das Ergebnis eines Engstands sowie eines fehlpositionierten Eckzahns. Der eClinger®-3-D-Simulationsprozess zeigte im simulierten Behandlungsergebnis (Visual Treatment Objective), ob ein spezielles Behandlungsverfahren zur Mittellinienkorrektur notwendig ist.

#### Fall 2 (Abb. 2 bis 5)

Eine 23-jährige Patientin stellte sich mit einem unterentwickelten lateralen Schneidezahn im linken oberen Zahnbogen, einem leichten Engstand und einer Mittellinienverschiebung vor. Durch die eClinger®-Anwendung wurde der Oberkiefer zur Gewinnung von Platz für den oberen lateralen Schneidezahn erweitert, sodass Komposit auf den unterentwickelten Zahn aufgetragen werden konnte. Die Raumverteilung wurde mithilfe einer Tabelle zur Zahngrößenanalyse bestimmt. Jene gibt an, welcher Zahn vergrößert oder verkleinert werden muss. Dies bedeutete im vorliegenden Fall ein Stripping links hinsichtlich der vorliegenden Lippenstellung des Patienten und das

Hinzufügen von Komposit. Die Tabelle diente als Richtlinie für die Korrektur der anterioren Okklusion und ermöglichte letztendlich ein Ergebnis, das den Patienten zufriedenstellte.

#### Fall 3 (Abb. 6 bis 9)

Eine 19-jährige Patientin zeigte einen offenen Biss mit Mittellinienverschiebung. Sie wurde in der Vergangenheit durch fest-sitzende Apparaturen behandelt. Beginnend mit eClinger® und Cow-catch-eClinger® zur Vergrößerung von Extrusion und Torque, wurden die Achsen aller Zähne und schließlich auch die Mittellinie korrigiert sowie der offene Biss behandelt. Diese Camouflage-Behandlung diente der Verbesserung des Lächelns durch eine Veränderung der okklusalen Ebene mithilfe des Cow-catch-eClinger®. Das ursprüngliche Lachsmuster der Patientin hat sich innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss der Behandlung mit eClinger® sehr stark verbessert. **KN**

Literatur



#### KN Kurzvita



**TaeWeon Kim DDS, PhD**  
[Autoreninfo]



**Dr. Helmut Gaugel**  
[Autoreninfo]



**Dr. Nils Stucki**  
[Autoreninfo]



#### KN Adresse

eClinger suisse AG  
PO Box 310  
3000 Bern 7  
Schweiz  
Tel.: +41 31 3260666  
info@eClinger.ch  
www.eClinger.de

Vertrieb für Deutschland:  
eClinger Deutschland  
Chemnitz Str. 42  
38226 Salzgitter  
Tel.: 05341 841467  
info@eClinger.de  
www.eClinger.de/com

Besuchen Sie uns auf  
der DGKFO an unserem  
Stand S08

Wir stellen vor:

# CosmeticBraces.com

Der schönste Weg  
Ihren Praxisbetrieb  
zu erweitern.



#### TOLLE BEZUGSQUELLE FÜR PATIENTEN UND KIEFERORTHOPÄDEN



- 1 Bestellen Sie TPO® Bracket-Systeme und profitieren von potentiellen Neukunden aus unserem Kundenempfehlungsprogramm.
- 2 Lassen Sie Ihre Patienten Wissen, dass Sie die neuesten Ästhetikprodukte anbieten - werben Sie ganz einfach mit dem Link **CosmeticBraces.com** auf Ihrer Homepage.

Begründer der Personalized Color-Matching Technology®



TP Orthodontics Europe





# Ortho-Cast™



**M**  
Series



## Mini Design, maximaler Anwenderkomfort.

Das vereinfachte komfortable Handling gepaart mit der anatomisch abgestimmten 3-D-Basis mit patentierter Laserstruktur für optimale Passung und perfekten Halt – das sind die Eigenschaften, die unsere Ortho-Cast™ M-Series auszeichnen. Das echte Ein-Stück-Bukkalröhrchen ist bisher in **MBT\* 18/22** und ab sofort auch in **Roth 18/22** für die Adhäsivtechnik verfügbar.

\* The Dentaurem version of this prescription is not claimed to be a duplication of any other, nor does Dentaurem imply that it is endorsed in any way by Drs. McLaughlin, Bennett and Trevisi.

**D**  
DENTAUREM



# „Die Methode ist sehr technikabhängig“

## Fall 1

Abb. 1a, b: Extraorale Situation vor Behandlungsbeginn. – Abb. 2a–e: Intraorale Aufnahmen vor Behandlungsbeginn. – Abb. 3a–c: Zustand nach SARME. – Abb. 4a–c: Nach Schließen des Diastemas, sechs Wochen nach Expansion. – Abb. 5a, b: Extraorale Aufnahmen finale Phase. – Abb. 5c–g: Intraorale Aufnahmen finale Phase.



horizontal platziert werden, um vertikale Nebenwirkungen und eine Neigung der okklusalen Ebene zu vermeiden.

Darüber hinaus könnte es zu entzündlichen Komplikationen im Bereich der Abutments kommen (wo die Apparatur verankert ist). Diese Probleme können jedoch in den meisten Fällen mit klassischen entzündungshemmenden Medikamenten gelöst werden.

Darüber hinaus sehe ich bei dieser Methode keinerlei Nachteile im Vergleich zur zahngetragenen SARME, die sie in allen Situationen und mit all ihren Vorteilen ersetzen kann.

**KN** Bevorzugen Sie die knochenverankerte Methode nur bei SARME-Patienten oder auch bei Patienten ohne chirurgische Unterstützung?

Wie auch die Miniplatten kann die knochenverankerte Expansion in allen klinischen Situationen angewandt werden, bei denen die Zähne nicht zur Verankerung genutzt werden können bzw. sollten (z.B. bei umfangreicherer Zahnlosigkeit, Nichtanlagen, schwachen Zähnen, multifaktoriellen kraniofazialen Syndromen, usw.). Unabhängig davon ist für die Platzierung der Apparatur eine Vollnarkose notwendig.

**KN** Fortsetzung von Seite 1

- erhöht das maxillare Knochen-  
volumen, sodass das Alignment  
ohne Beeinträchtigung des Pa-  
rodonalstatus möglich wird.

**KN** Rechtfertigen diese Vorteile einen zusätzlichen chirurgischen Eingriff bei jungen Patienten?

Die Behandlung (skelettal verankerte SARME) ist lediglich

bei erwachsenen Patienten indiziert, wenn die orthopädische GNE nicht mehr möglich ist. Sie stellt quasi eine Alternative zur zahnverankerten SARME dar.

**KN** Welche Nachteile der skelettal verankerten Methode sehen Sie?

Die skelettal verankerte SARME ist sehr technikabhängig. So sollte die Apparatur ausschließlich

Fortsetzung auf Seite 18 **KN**

## Fall 2

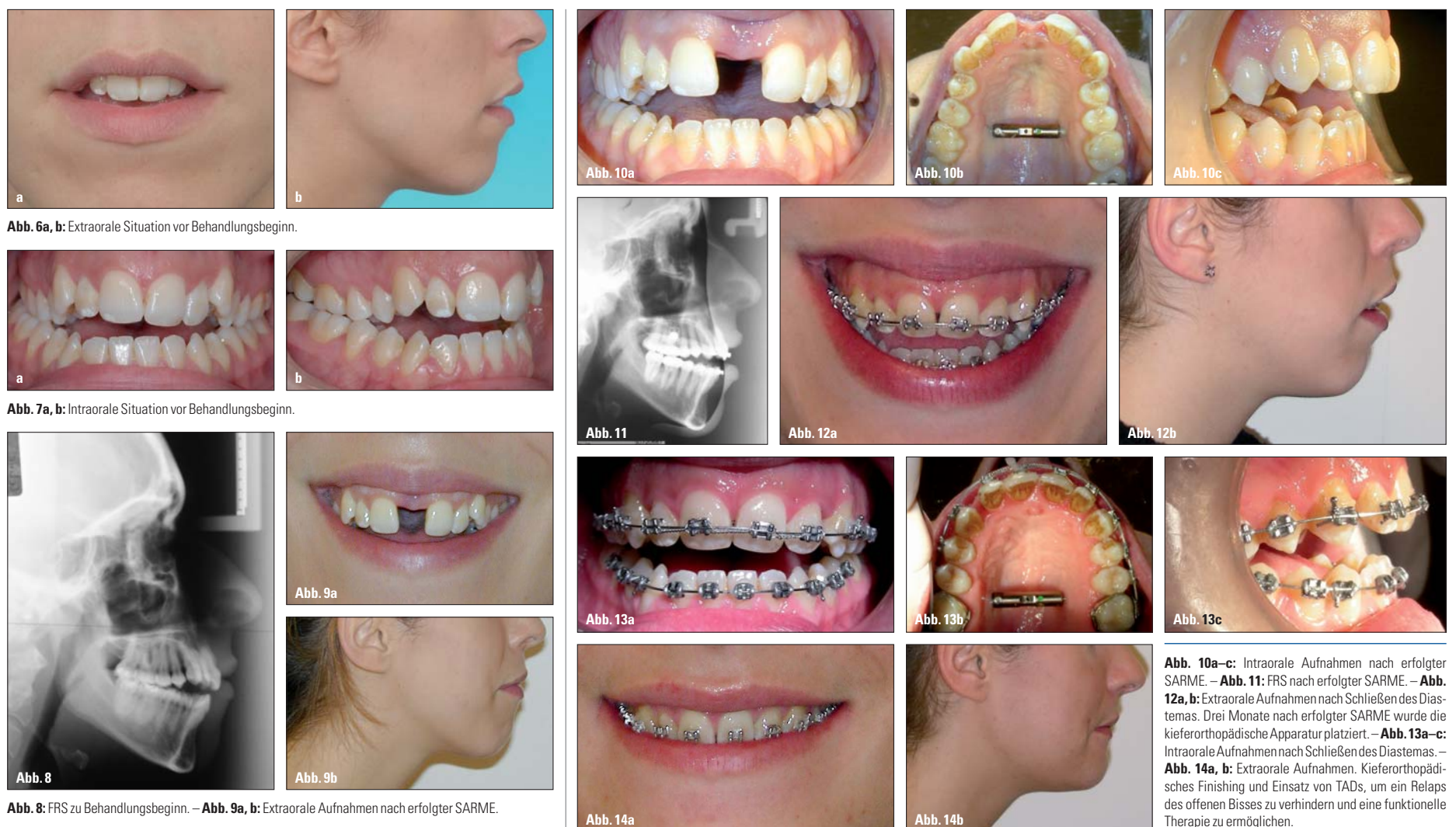


Abb. 6a, b: Extraorale Situation vor Behandlungsbeginn.

Abb. 7a, b: Intraorale Situation vor Behandlungsbeginn.

Abb. 8: FRS zu Behandlungsbeginn. – Abb. 9a, b: Extraorale Aufnahmen nach erfolgter SARME.

Abb. 10a–c: Intraorale Aufnahmen nach erfolgter SARME. – Abb. 11: FRS nach erfolgter SARME. – Abb. 12a, b: Extraorale Aufnahmen nach Schließen des Diastemas. Drei Monate nach erfolgter SARME wurde die kieferorthopädische Apparatur platziert. – Abb. 13a–c: Intraorale Aufnahmen nach Schließen des Diastemas. – Abb. 14a, b: Extraorale Aufnahmen. Kieferorthopädisches Finishing und Einsatz von TADs, um ein Relaps des offenen Bisses zu verhindern und eine funktionelle Therapie zu ermöglichen.



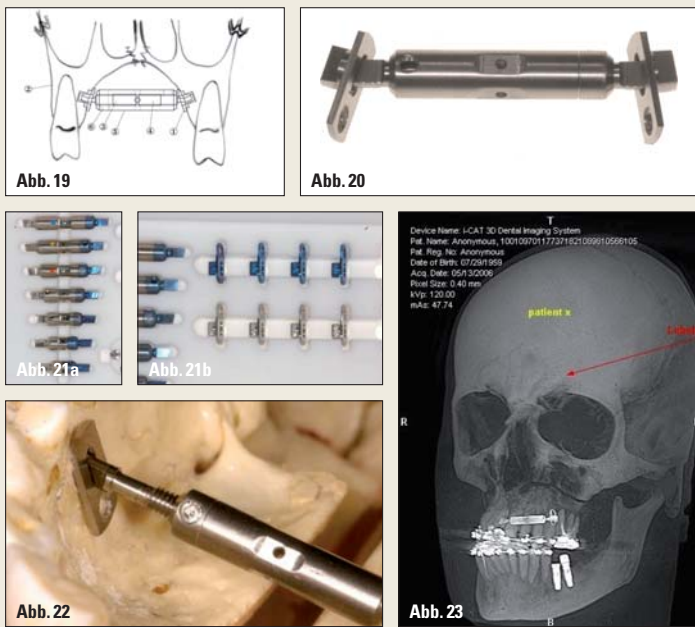
Die knochenverankerte SARME geht auf die Technik der Distraktionsosteogenese zurück, welche von dem russischen Orthopäden Ilizarov entwickelt wurde, um Knochen zu elongieren. In den späten 1980er-Jahren wurde die Methode hinsichtlich des maxillofazialen Komplexes zunehmend öfter eingesetzt und in allen Richtungen (A-P, vertikal, transversal) angewandt. Aufgrund der geringen technischen Schwierigkeiten, des höheren Patientenkomforts sowie des Indikationsumfangs bei Erwachsenen stellt die transversale Distraktionsosteogenese die einzige routinemäßig mit Protokoll angewandte Methode in der orthognathen Chirurgie dar (Abb.17 bis 21: TITAMED® Smile 3 Distractor in Anwendung).

**Die Indikationen für die SARME-Methode sind die Gleichen wie für die GNE:**

- ▶ transversale maxilläre Defizienz, Bukkalkorridore
- ▶ posteriorer Kreuzbiss
- ▶ Zahn- bzw. Zahnbogen-Größendiskrepanz
- ▶ Vorbereitung für orthopädische UK-Vorverlagerung
- ▶ Vorbereitung für OK-Vorverlagerung
- ▶ Beeinflussung von Nasenhöhle und Atmung

**Chirurgie-Protokoll knochenverankerte SARME:**

- ▶ Lefort I Osteotomie mit pterygoider Trennung und mittsagittaler Spaltung
- ▶ die Apparatur wird direkt am Gaumen fixiert
- ▶ aktiviert wird während des chirurgischen Eingriffs, bis ein Diastema von 1 mm zwischen den Schneidezähnen erreicht ist
- ▶ eine Woche Rehabilitation
- ▶ eine Woche nach dem chirurgischen Eingriff: Aktivierung der Schraube durch den Patienten zwei Mal am Tag für ein bis zwei Wochen
- ▶ drei bis sechs Monate Stabilisierung
- ▶ Entfernen des Expanders mit Lokalanästhesie



**Fall 2**

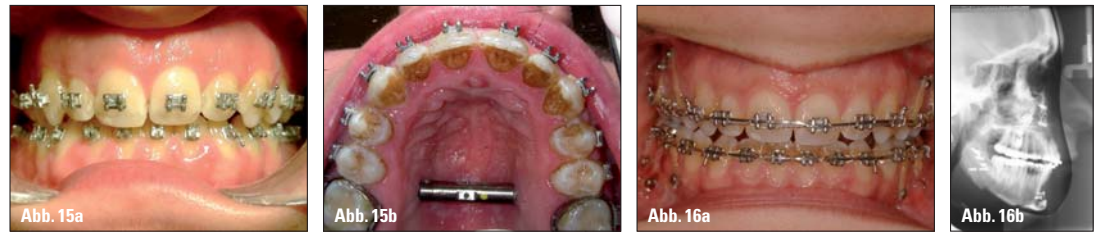


Abb. 15a, b: Intraorale Aufnahmen. Kieferorthopädisches Finishing und Einsatz von TADs, um ein Relaps des offenen Bisses zu verhindern und eine funktionelle Therapie zu ermöglichen. – Abb. 16a, b: Finale Aufnahmen.



Abb. 17a, b: Extraorale Aufnahmen nach Entbänderung. Die Behandlungszeit betrug 25 Monate. – Abb. 18a, b: Intraorale Aufnahmen nach Entbänderung. Die Behandlungszeit betrug 25 Monate.

**KN Fortsetzung von Seite 17**

**Klinische Anwendung**

**Fall 1 (Abb. 1 bis 5)**

**Diagnose:**

- skelettale und dentale Klasse II
- „Long Face“-Syndrom, „Bird Face“
- mandibulare Retrognathie
- vertikaler maxillärer Excess mit Gummy Smile
- Engstand im OK und UK

**Behandlungsplan:**

- Extraktion von 34,44
- Ausrichtung und Nivellierung der unteren Zähne
- Chirurgie 1. Phase: SARME
- Ausrichtung und Nivellierung der oberen Zähne
- Chirurgie 2. Phase: maxilläre Impaktion, Autorotation der Mandibula, UK-Vorverlagerung und Kinnplastik
- abschließende kieferorthopädische Behandlung

Wir wenden SARME nicht mit Mikro-Implantaten an, jedoch

kann diese Technik mit klassischen dentalen Implantaten (z. B. Bränemark) genutzt werden.

**Fall 2 (Abb. 6 bis 18)**

**Diagnose:**

- transversale maxilläre Defizienz
- Long-Face-Syndrom
- skelettal offener Biss
- Molarenbeziehung der Klasse III
- dentale Asymmetrie, Abweichung nach rechts
- rechts lateraler und posteriorer Kreuzbiss
- Lippeninkompetenz

**KN Adresse**

Thierry M. de Coster, L.D.S., M.S.D.  
EUROPE  
326 Brugmann Ave  
Brussels, 1180  
Belgien  
Tel.: 32 3444 9484  
Fax: 32 2344 0932  
decoster.thierry@skynet.be

**Behandlungsplan:**

- 2-Phasen-Chirurgie
- SARME
- kieferorthopädisches Alignment
- 2. Phase: maxilläre Impaktion, mandibuläre Autorotation, chirurgischer Lückenschluss, Kinnplastik KN

**KN Kurzvita**



Dr. Thierry de Coster  
[Autoreninfo]



ANZEIGE

# esprit™

CLASS II CORRECTOR

• Deutschland

info@ortho-service.de  
www.ortho-service.de  
Keppentaler Weg 9  
D-55286 Wörrstadt  
Telefon: 0049 (0) 6732- 93 78 00  
Fax: 0049 (0) 6732- 93 78 01

Fotos aus Behandlung von Dr. Miller, Kl.2 Behandlung in 4,5 Monaten



# Personalauswahl – Wie wähle ich Mitarbeiter richtig aus?

Ein Beitrag von Dr. Olaf Ringelband und Susann Werl-Wöstenberg.



Sie haben eine Stelle in Ihrer Praxis zu besetzen. Die ersten wichtigen Schritte haben Sie bereits getan: Ihr Image als Arbeitgeber nach außen getragen, eine ansprechende Stellenanzeige erstellt und diese über geeignete Recruitingkanäle veröffentlicht (s. Artikel „Recruiting – Wie gewinne ich geeignete Bewerber?“ KN 7/8-2013). Jetzt stehen Sie vor der nächsten Herausforderung: Die Entscheidung, ob *Ihr* Mitarbeiter unter den Bewerbern dabei ist.

Unabhängig davon, wie viele Bewerbungen Sie haben, ist es wichtig, eine systematische Personalauswahl zu betreiben, um Fehler bei Auswahlentscheidungen und damit verbundene Kosten zu vermeiden. Verlassen Sie sich bei der Auswahl Ihrer Mitarbeiter also nicht auf ein aus dem Bauch heraus geführtes Interview und einen subjektiven Eindruck vom Kandidaten – hier schlummern einige Gefahrenquellen. Also, was sollten Sie beachten?

## Faktoren für beruflichen Erfolg

Seit über 50 Jahren untersuchen Psychologen, welche Faktoren den beruflichen Erfolg bestimmen. Hier haben sich zwei große Bereiche als maßgeblich herausgestellt: Intelligenz und Persönlichkeit. Intelligenz, die kognitive Leistungsfähigkeit, ist ein wichtiger Prädiktor für den Berufserfolg. Eine hohe Auffassungsgabe, geistige Wendigkeit, Lern- und Anpassungsfähigkeit begünstigen ein erfolgreiches Bestehen im Job. Aber auch bestimmte Persönlichkeitsfacetten können einen Berufserfolg vorhersagen. Viele Untersuchungen in diesem Bereich stützen sich auf das sogenannte „Big Five“-Modell der Persönlichkeit, das unsere Persönlichkeitseigenschaften auf fünf grundlegende Dimensionen zurückführt: Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit für Neues, Gewissenhaftigkeit und emotionale Stabilität.

Es gibt – neben Intelligenz und Persönlichkeit – noch spezielle Eignungsfaktoren, die ebenfalls Beachtung finden sollten. So

muss beispielsweise eine Zahnmedizinische Fachangestellte in einer kieferorthopädischen Praxis manuelles Geschick aufweisen, ein selbstständiger Zahnarzt unternehmerisches Geschick und ein Empfangsmitarbeiter eine angenehme Telefonstimme haben etc.

Insgesamt gilt: Je mehr Methoden Sie in Ihrem Auswahlverfahren anwenden, um die diversen Faktoren zu erfassen, desto besser werden Sie die Eignung des Bewerbers beurteilen können. Für Ihre Praxis können Sie die Methodenvielfalt für Ihren Auswahlprozess erreichen, indem Sie verschiedene kleine Testaufgaben, ein halbstrukturiertes Interview sowie eine strukturierte Auswertung durchführen.

Für eine erfolgreiche Personalauswahl sollten Sie zunächst ein Anforderungsprofil erstellen, das die Eigenschaften und Fähigkeiten darstellt, die für die jeweilige Tätigkeit relevant sind.

## Strukturierung des Auswahlprozesses

### Anforderungsprofil

Für eine erfolgreiche Personalauswahl sollten Sie zunächst ein Anforderungsprofil erstellen, das die Eigenschaften und Fähigkeiten darstellt, die für die jeweilige Tätigkeit relevant sind. Dieses können Sie bereits für Ihre Stellenanzeige nutzen. Während des Interviews hilft Ihnen das Anforderungsprofil, strukturiert Informationen über den Kandidaten zu erhalten. Anschließend sollten Sie mithilfe eines Auswertungsschemas, das sich am Anforderungsprofil orientiert, die gewonnenen Eindrücke bewerten. Haben Sie im Interview z. B. Indikatoren zur Teamfähigkeit erfragt, wird diese als eines der jobkritischen Kriterien anschließend anhand einer vierstufigen Skala („deutliche Einschränkungen“ bis „übererfüllte

Anforderungen“) bewertet. Somit können Kandidaten insgesamt effektiver sowie objektiver beurteilt und miteinander verglichen werden.

### Durchführen von Arbeitsproben und Tests

Die höchste Vorhersagekraft aller psychologischen Testverfahren hat die Arbeitsprobe. Geben Sie den Bewerbern im Rahmen des Vorstellungsgesprächs daher möglichst Aufgaben, die Aspekte der späteren Arbeit simulieren, z. B. die sogenannte „Drahtbiegeprobe“. Der Bewerber bekommt hierbei ein Stück Draht mit der Aufforderung, diesen nach einer Vorlage (z. B. ein Herz) zu formen. Um die kognitiven Grundfähigkeiten zu erfassen, empfiehlt es sich, den Bewerbern kleinere Aufgaben zu geben, etwa Rechenaufgaben (z. B. „Ich habe reinen



Alkohol, destilliertes Wasser und eine 10-ml-Pipette. Was muss ich machen, um damit 20%igen Alkohol herzustellen?“), Verständnisaufgaben (z. B. einen Text aus einer Zeitschrift zu lesen geben und Verständnisfragen stellen), Planungsaufgaben (z. B. einen

Terminplaner für einen Tag und verschiedene, unterschiedlich lange Termine vorgeben, die in den Tagesplan eingetragen werden sollen) und ein Diktat.

Fortsetzung auf Seite 20 **KN**

ANZEIGE

**DIMENSION ORTHODONTICS®**  
Ein Lösungsportfolio für die Kieferorthopädie von morgen.



**3Shape TRIOS® Ortho**  
Digitale Abdrücke der nächsten Generation

- Ultrafast Optical Sectioning™- Technologie
- ohne Scanpulver für optimale Präzision und mehr Komfort
- überprüfbare Scanergebnisse in Echtzeit
- moderner und bedienerfreundlicher Touchscreen
- offene Datenformate

[www.dimension-orthodontics.com](http://www.dimension-orthodontics.com)



**digitec-ortho-solutions gmbh**  
Rothaus 5, DE-79730 Murg  
Tel +49 (0) 7763 / 927 31 05  
Fax +49 (0) 7763 / 927 31 06  
mail@digitec-ortho-solutions.com



**KN Fortsetzung von Seite 19**

**Halbstrukturiertes Interview**

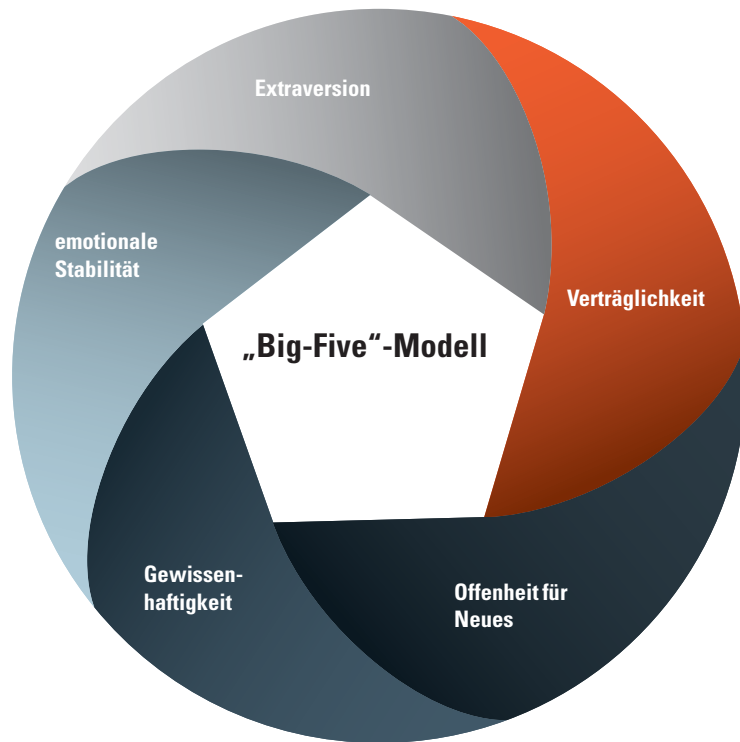
Das Interview ist das am weitesten verbreitete Verfahren zur Auswahl von Bewerbern. Richtig durchgeführt, bietet es viele Möglichkeiten zur treffenden Potenzialeinschätzung von Kandidaten. Folgendes sollten Sie bei Ihren Auswahlgesprächen daher unbedingt beachten:

*a) Geringe Redeanteile, offene Fragen stellen*

Haben Sie sich schon mal dabei ertappt, dass Sie im Interview mehr geredet haben als Ihr Bewerber? Eine Gefahr dabei ist, dass aufmerksame Kandidaten aus Ihren Äußerungen Hinweise auf die gewünschten Antworten entnehmen können. Halten Sie sich daher am Anfang des Interviews zurück und motivieren Sie den Bewerber mit einer offenen Frage selbst zum Erzählen. Beispielsweise können Sie ihn auffordern, einfach zehn Minuten lang das zu berichten, was er hinsichtlich der eigenen Person für wichtig hält. Währenddessen machen Sie sich Notizen über diagnostisch relevante Punkte, die Sie hinterher nachfragen. Insgesamt sollten Sie generell kurze, offene Fragen stellen, z. B.: „Was genau hat Ihnen bei der letzten Arbeit nicht gefallen?“, „Wie kam es genau dazu, dass Sie gekündigt haben?“

*b) Emotional bedeutsame Inhalte identifizieren*

Am meisten erfahren Sie über eine Person aus der Schilderung emotional gefärbter Ereignisse.



**„Halo-Effekt“: Eine einzelne Persönlichkeitsfacette überstrahlt weitere Eigenschaften einer Person und führt dazu, dass dieser aufgrund von vermeintlich logischen Rückschlüssen eine Reihe von anderen, eigentlich damit nicht zusammenhängenden Eigenschaften zugewiesen werden.**

Sie können diese Themen durch gezielte Fragen identifizieren, z. B. durch die Frage nach Höhen und Tiefen – sowohl in einzelnen Lebensphasen („Was hat Ihnen an der Schule gefallen und was nicht?“), als auch generell („Welches war bisher ihr tollster Job?“). Auch (vermutete) Fremdbilder geben häufig wichtige Informationen über Persönlichkeitseigenschaften („Was würden Ihre Kollegen über Sie Positives und Negatives sagen?“).

*c) Widerlegungsstrategie*  
Mit dem ersten Eindruck ist es so eine Sache. Oft bestätigt er sich – wer im ersten Kontakt introvertiert und unsicher erscheint, ist es meistens auch. Aber: Fast ebenso häufig ist der erste Eindruck falsch. Manche introvertierte Menschen benötigen beispielsweise einen Moment, um aufzutauen und können dann lebendige Gesprächspartner sein. Das Problem ist, dass der erste Eindruck dazu führt, dass oft nur die

Information aufgenommen wird, die das Bild über den Bewerber bestätigt; Widersprüchliches wird ausgeblendet bzw. nicht aktiv gesucht. So stellen viele Interviewer unbewusst irgendwann im Gespräch nur noch Fragen, die ihre Annahmen untermauern. Was können Sie dagegen tun? Werden Sie sich des eigenen Urteils bewusst und stellen Sie gezielt Fragen, die Ihrer eigenen Vermutung zuwiderlaufen. Den vermeintlich Introvertierten kann man z. B. fragen: „In welchen Situationen gehen Sie richtig aus sich heraus?“

Einer der häufigsten Fehler im Einschätzen von Menschen ist zudem der „Halo-Effekt“: Eine einzelne Persönlichkeitsfacette überstrahlt weitere Eigenschaften einer Person und führt dazu, dass dieser aufgrund von vermeintlich logischen Rückschlüssen eine Reihe von anderen, eigentlich damit nicht zusammenhängenden Eigenschaften zugewiesen werden. Zum Beispiel hält man Menschen, die eloquent sind und sich gut ausdrücken können, unzutreffenderweise häufig auch für intelligent. Die größte Überstrahlungsfahrer geht von der Sympathie aus – wen wir, und sei es aufgrund seines Aussehens oder gewissen Gemeinsamkeiten, mögen, den nehmen wir insgesamt positiver wahr und schreiben ihm viele andere gute Eigenschaften zu. Um dem entgegenzuwirken, sollten Sie sich der möglichen Sympathie- und Überstrahlungseffekte bewusst sein. Wenn z. B. ein Bewerber ähnliche Hobbys hat wie Sie, sollten Sie das im Sinne einer kritischen Widerlegungsstrategie dazu nutzen, die Unterschiede zur eigenen Person besonders intensiv herauszufinden.

*d) Handlungs-dreieck erfragen*  
Bewerber werden oft aufgrund von renommierten Arbeitgebern, Ausbildungsstätten oder Abschlüssen eingeschätzt. Um einen Menschen beurteilen zu können, reicht es jedoch nicht, die formalen Leistungen zu betrachten, sondern auch die Bedingungen ihres Zustandekommens. So ist diagnostisch ein mittelmäßiger Schulabschluss, der unter schwierigen Rahmenbedingungen (Elternhaus, Widerstände im Umfeld) erreicht wird, höher zu bewerten als ein guter Abschluss unter idealen Rahmenbedingungen. Um Fakten aus dem Lebenslauf zutreffend bewerten zu können, sollten Sie also außer dem Ergebnis (z. B. guter Schulabschluss) noch die Anfangsbedingungen (keine Unterstützung im Elternhaus) und die eigenen Handlungsanteile des Bewerbers (eigeninitiativ Unterstützung besorgt) identifizieren.

*e) Job – Person – Fit*  
Geben Sie Ihren Bewerbern stets ein realistisches Bild der Tätigkeit und der gelebten Kultur und Werte in Ihrer Praxis – dies ist für beide Seiten elementar, um die Entscheidung zu treffen, ob

sie zueinander passen. Generell ist es übrigens ratsam, zwischen den Begriffen „Eignung“ und „Passung“ zu unterscheiden: „Eignung“ besteht aus den Fähigkeiten und Eigenschaften, die zur erfolgreichen Bewältigung der beruflichen Aufgabe notwendig sind. „Passung“ meint, inwieweit bestimmte Facetten zum Umfeld oder der eigenen Person passen. Ein Bewerber kann geeignet sein, aber nicht zum Unternehmen passen; er kann aber auch passen und nichtsdestotrotz nicht geeignet sein; in beiden Fällen ist er für die Position ungeeignet.

**Fazit**

Um Ihre offene Stelle mit dem richtigen Mitarbeiter zu besetzen, bedarf es keiner kostspieligen, komplizierten Mittel. Gehen Sie durchdacht an Auswahlprozesse heran, geben Sie dem Ganzen Struktur, fügen Sie Arbeitsproben ein und reflektieren Sie sich in Ihrem Gesprächsverhalten. Damit erhöhen Sie nicht nur Ihre Trefferquote, sondern schaffen auch eine höhere Akzeptanz Ihrer Personalentscheidungen und stärken Ihr positives Image als Arbeitgeber. **KN**

**KN Kurzvita**



**Dr. Olaf Ringelband**  
[Autoreninfo]



**Susann Werl-Wöstenberg**  
[Autoreninfo]



**KN Adresse**

Dr. Olaf Ringelband  
Susann Werl-Wöstenberg  
md gesellschaft für management-  
diagnostik mbh  
Heimhuder Straße 15  
20148 Hamburg  
ringelband@management-diagnostik.de  
www.management-diagnostik.de

ANZEIGE



# easyKFO. Für Spezialisten.

# ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.



Kombiniertes Zahnarzt- u. Assistenzelement



easy KFO 1

easy bedienen.

easy behandeln.

easy KFO.

easy KFO 1 zeichnet sich durch freien und ungehinderten Zugang für den Patienten aus. Keine hängenden Schläuche. Der Behandler nimmt die Instrumente von der linken Seite auf. easy KFO 1 besticht durch modernes Design, kombiniert mit neuester Technik und perfekter Ergonomie.



easy KFO 2



Assistenzelement



Ausgeklapptes Zahnarzttelement

easy flexibel.

easy vielseitig.

easy KFO.

easy KFO 2 ist die perfekte Basis für Komfort, Zuverlässigkeit und Ergonomie. Individuelle Ausstattungsmöglichkeiten, wie z.B. Flachbildschirm und LED-Polymerisationslampe, sorgen für eine langfristige Nutzung und machen diesen Arbeitsplatz noch wertvoller.



Hier finden Sie Ihre neue KFO-Behandlungseinheit.

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
D-85649 Brunenthal | Eugen-Sänger-Ring 10  
Telefon: +49 (0)89/42 09 92-70

[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)  
[info@ultradent.de](mailto:info@ultradent.de)

Besuchen Sie uns  
auf der DGKFO Jahrestagung!

**Stand F18**

Saarbrücken,  
19.-22. September 2013



# Aligner richtig abrechnen

Ein Beitrag von Heike Herrmann.

Die Behandlung mit Alignern erfreut sich einer immer größeren Beliebtheit, sodass ich Ihnen im folgenden Beitrag verschiedene Abrechnungsmöglichkeiten aufweisen möchte.

In der ersten Sitzung wird anhand der klinischen Untersuchung eine medizinische Notwendigkeit zur kieferorthopädischen Behandlung festgestellt. Bei einem Privatpatienten können hier selbstverständlich folgende Leistungen anfallen (Tabelle 1).

### Bevor es losgeht...

Der Patient ist grundsätzlich gewillt, die Behandlung durchzuführen? Dann brauchen Sie diagnostische Unterlagen. Wer aber übernimmt die Kosten für die diagnostischen Unterlagen? Weiß der Patient, ob er die Behandlung bezahlt bekommt? Sichern Sie sich lieber mit einem Vorvertrag ab (siehe Abb. 1).

Nachdem der Patient nun diesen Vorvertrag unterschrieben und ein Exemplar dieses Vertrages erhalten hat, kann ein Termin für die Herstellung der diagnostischen Unterlagen vereinbart werden.

### Der Beihilfepatient

Sie wissen, dass Beihilferechtigte und auch Patienten, die bei der Postbeamtenkasse versichert sind, in der Regel nur Anspruch auf die Erstattung kieferorthopädischer Leistungen ab dem 18. Lebensjahr haben, wenn eine kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgische Behandlung durchgeführt wird. Hierzu gibt es zwei Ausnahmerechte, und zwar vom VG Minden 4. Kammer vom 28.5.2009 AZ 4 K 833/07 und VGH Baden-Württemberg vom 2.5.2012 AZ 2 S 2904/10. Der Inhalt beider Urteile kann mithilfe des QR-Codes am Ende dieses Beitrags eingesehen werden.

Auch wenn die Beihilfe sich nicht beteiligen sollte, besteht die Möglichkeit, dass der Patient zu 50 % bei einer reinen Privatversicherung (je nach Beihilfestatus) versichert ist. Diese Versicherung (je nach Vertrag) würde sich somit mit 50 % an der Behandlung beteiligen. Bei allen Beihilferechtigten empfiehlt es sich daher, einen kleinen Heil- und Kostenplan für die diagnostischen Leistungen mitzugeben mit dem Verweis: „Heil- und Kostenplan für die diagnostischen Leistungen zur Erstellung eines kieferorthopädischen Behandlungsplanes. Es handelt sich NICHT um eine

Position	Text	Anzahl	Erläuterung	Aligner Fremdlabor	Aligner Eigenlabor
0040	KFO-Behandlungsplan	1	mehrfach für Alternativpläne	X	X
0040	auch als sep. FAL-Plan	1			
0050	Planungsmodell ein Kiefer	2	Tatsächlich notwendig?	?	X
0060	Planungsmodell Ober- und Unterkiefer	3	Diagnosemodelle, wenn tatsächlich notwendig	X	X
6010	Auswertung Modelle	3	Wird in Verbindung Invisalign® gern von Versicherung gestrichen mit der Behauptung, Modelle werden durch Fremdfirma ausgewertet. Aber für Zwischen- und Enddiagnose in Praxis abrechenbar.	X	X
Ä 5090	FRS	2	Anzahl nicht eingeschränkt, muss medizinisch notwendig sein.	X	X
Ä 5298	Zuschlag digitales Röntgen für FRS	2	1,0-facher Satz 25 % von 1,0-fachem Satz der Ä 59090	X	X
Ä 5004	OPTG	3	Anzahl nicht eingeschränkt, muss medizinisch notwendig sein. Kein Zuschlag für digitales Röntgen bei OPTG.	X	X
6000	Profil-Enface-Foto	4	Nur für Auszeichnung Profil-Enface, nicht für intraorale Fotos.	X	X
BEB 0706	Foto zu therapeutischen Zwecken	24	Anzahl nicht eingeschränkt, digitale Fotos intra- und extraoral. Urteil, das Berechnung unterstützt: VG Stuttgart – Urteil v. 21.9.2009 – AZ 12 K 6383/07	X	X
BEB 0812	Modellanalyse KFO	1 bis ?	für ClinCheck oder Analyse Set-up-Modelle, Anzahl nicht eingeschränkt – bei Alignern aus dem Eigenlabor im Zusammenhang mit jedem Set-up-Modell	X	X
BEB 0522	Konstruktionsplan KFO	1 bis ?	für Online-Plan	X	X
Ä 5377 a	computerunterstützte Auswertung Aligner gemäß § 6 Abs. 1 GOZ entsprechend GOÄ 5377	1 bis ?	für computerunterstützte Auswertung/Bearbeitung, z. B. ClinCheck – im Zusammenhang mit Modellanalyse KFO-berechnungsfähig, je ClinCheck	X	
6020	Auswertung FRS	2	je FRS	X	X
5170	Abformung mit individuellem Löffel	2	wenn Silikonabformung notwendig ist, Begründung für Versicherung: Verfahren macht Präzisionsabformung notwendig	X	?
BEB 1100	Individualisieren eines konfektionierten Löffels	2	für die Erstabformung, Löffel wird durch Erstabformung individualisiert, evtl. Position neu aufnehmen	X	?
6030 – 6080	Umformung der Kiefer und Einstellung der Bisslage	je Kiefer und Bisslage	Das Einsetzen der Aligner ist in der neuen GOZ in den Abschlüssen beinhaltet.	X	X
6090	Bisslage bei abgeschlossenem Wachstum	? X	Anzahl fraglich wegen unklarer Definierung GOZ neu, 2 x je Kiefer: je Quartal?	X	X
6100 a	Attachments analog	je Attachment	Analogberechnung für Attachments bei Alignern	X	X
2197	adhäsive Befestigung	je Attachment	evtl. für das adhäsive Befestigen der Attachments	X	X
6100	für Retainer	je Klebestelle	für die Klebestellen eines Retainers	X	X
Ä 2698	Schiene am unverl. Kiefer	je Kiefer	denkbar <b>Alternative</b> für 3-3 Retainer	X	X
6110a	Entfernung Bracket analog	Je ?	für das Entfernen der Attachments	X	X
Ä 2702	Entfernen Schienen und dergleichen	?	je Entfernung PC, gemäß Kommentar BZÄK, ggfs. auch analog	X	X
6140	Teilbogen	1 – 2	für Teilbogen Retainer	X	X
6160	intra- oder extraorale Verankerung	?	für zusätzliche Hilfsmittel, zzgl. Material- und Laborkosten	X	X

Tabelle 2: Beispiel für einen Heil- und Kostenplan.

kombiniert kieferorthopädisch-chirurgische Behandlung ODER Erst nach Erstellung der diagnostischen Unterlagen kann bestimmt werden, ob es sich um eine kombiniert kieferorthopädisch-chirurgische Behandlung handelt.“

Spätestens, wenn der Patient diesen Plan bei seiner Versicherung/Beihilfe vorlegt, wird klar, ob sich die Versicherung/Beihilfe an den Kosten beteiligt. Nachfolgend ein Beschluss für Patienten, die bei der Postbeamtenkasse versichert sind. Diese muss auch im Falle einer Indikation eine Behandlung mit Alignern übernehmen, wenn die Kosten für die Behandlung nicht stark abweichend sind als eine Standardbehandlung. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass auch hier die 18-Jahre-Grenze gilt.

### Invisalign® nur für reine Private?

Die Anwendung transparenter Schienen zur kieferorthopädischen Behandlung erhielten bisher nur rein privat Versicherte – nach entsprechender Einzelfallprüfung regelmäßig erstattet. Der Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg hat nun (Beschluss vom 31.5.2011 AZ 2 S 191/11) bestätigt, dass auch Versicherte der Postbeamtenkrankenkasse und auch damit Beamte des Bundes, der Länder und der Kommunen einen Anspruch auf tarifliche Erstattung der Kosten dieses Behandlungsansatzes haben können.

Nach der einschlägigen Satzung der Postbeamtenkrankenkasse haben Mitglieder und die mitversicherten Angehörigen Anspruch auf Aufwendungen, wenn es sich um notwendige und wirtschaftlich angemessene Aufwendungen (beihilfefähig) handelt bzw. bei kieferorthopädischen Leistungen, wenn der Patient bei Behandlungsbeginn das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat oder bei schweren Kieferanomalien eine kombinierte kieferchirurgische und kieferorthopädische Behandlung erfolgt (Ausnahme der Ausnahme – siehe QR-Code „Urteile“).

Das Gericht sah im vorliegenden Fall beide Alternativen als gegeben an und verurteilte die PBeaKK zur Erstattung. Dabei hielt das Gericht allerdings fest, dass die konkret geplante Invisalign®-Behandlung nicht teurer sein dürfte als eine herkömmliche Multibandbehandlung. Dieser Nachweis wird dadurch gegeben, dass der Kieferorthopäde einen Alternativplan Multibracket erstellt.

In dem Heil- und Kostenplan für die Alignerbehandlung ist auszuweisen, wie viele Schienen der Patient voraussichtlich unter Berücksichtigung von Rabatten erhalten wird. Aufgrund der Bundesbeihilfeverordnung besteht bei Bewilligung von Leistungen durch die PBeaKK eine Bindung der Beihilfeträger, ebenfalls entsprechende Bewilligungen im Rahmen der Beihilfe auszusprechen.

GOZ/GOÄ/BEB	Anzahl	Betrag bei 2,3-fachem Satz	Bemerkung
Ä 3	1	20,10€	
Ä 6	1	13,41€	möglich wäre auch GOZ 001 anstelle Ä6
8000	1	64,86€	8000 geht neben GOZ 0010 – jedoch nur mit der Rechnungsbegründung: 8000 diente anderen Zwecken als 0010

Tabelle 1

### Vorvertrag zur kieferorthopädischen Behandlung

zwischen:

Name des Patienten/Zahlungspflichtigen  
Name des behandelnden Kieferorthopäden/Kieferorthopädin

#### Inhalt:

Ich wurde über die medizinische Notwendigkeit einer kieferorthopädischen Behandlung aufgeklärt. Ich weiß nicht, in welcher Höhe ich mit einer Erstattung der kostenestattenden Stelle zu rechnen habe.

Grundsätzlich möchte ich diese Behandlung durchführen lassen. Ich weiß, dass der behandelnde Arzt zur Heil- und Kostenplanerstellung und Durchführung der kieferorthopädischen Behandlung diagnostische Unterlagen benötigt. Diese Kosten belaufen sich auf ca. 400€.

Sollte ich mich gegen die Behandlung entscheiden, so ist mir bewusst, dass ich alle bis dahin angefallenen Kosten sofort zu zahlen habe.

Ort, Datum, Unterschrift Patient bzw. Zahlungspflichtiger

Ort, Datum, Unterschrift Kieferorthopäde/Kieferorthopädin

Abb. 1: Muster eines Vorvertrags.



**Muss die Privatversicherung die Behandlung mit Alignern bezahlen?**

Grundsätzlich JA, wenn die Indikation für die Behandlung mit Alignern gegeben ist. Bei kontraindizierten Befunden nicht. Aber dann würden Sie ja auch keine Behandlung mit Alignern planen.

**Urteile, die die Versicherungspflicht unterstützen**

- Landgericht Lüneburg (5 O 364/07, Urt. v. 13.1.2009)
- Amtsgericht München (223 C 31469/07, Urt. v. 30.10.2008)
- Amtsgericht Saarbrücken (5 C 828/07, Urt. v. 20.6.2008)
- Landgericht Köln (23 O 239/05, Urt. v. 30.1.2008)
- Amtsgericht Stuttgart (11 C 2023/07, Urt. v. 3.3.2008)
- Landgericht Koblenz (14 S 388/03, Urt. v. 16.3.2006)

Urteile zur Beihilfe finden Sie zudem auf der hervorragenden Homepage der DGAO (www.dgao.com).

Wie kann ein Heil- und Kostenplan für eine Alignerbehandlung aussehen? Grundsätzlich wie ein normaler herausnehmbarer Plan. Wir müssen jedoch zwischen Alignern, die im Eigenlabor hergestellt werden, und Alignern, die im Fremdlabor hergestellt werden, unterscheiden. Verwenden Sie z. B. Invisalign®, dann erfolgt vor der Behandlung der Clin-Check etc., was zusätzlich berechnet werden kann (siehe Tabelle 2 und dort insbesondere die beiden rechten Spalten).

**6100 a für Attachments**

Die Attachments im Zusammenhang mit Alignern sind in der neuen GOZ 2012 nicht berücksichtigt worden. Daher ist eine Analogabrechnung möglich. Alle Leistungen (so im § 6 Abs. 1), die im GOZ-Katalog nicht aufgeführt sind, können analog abgerechnet werden. 6100 a Attachment Alignerbehandlung gemäß § 6 Abs. 1 der GOZ entsprechend GOZ 6100, je Attachment. Zum Anlegen der neuen Position im GOZ-Katalog

in der EDV nehmen Sie bitte die Daten der GOZ 6100.

**Versicherung behauptet, Attachments wären Bestandteil der Abschlagszahlungen**

Erstens: wären die Attachments integraler Bestandteil der Positionen 6030 – 6090 GOZ, dann hätte der Gesetzgeber dies dort ausdrücklich beschreiben müssen. Dies ist nicht erfolgt. Zweitens ist nicht unbedingt das Aufkleben eines Attachments in jedem Fall erforderlich. Somit stellt das Aufkleben/Positionieren der Attachments eine selbstständige Leistung nach § 4 Abs. 2 der GOZ dar.

**Was kann noch im Zusammenhang mit der Alignerbehandlung anfallen?**

- **Air-Rotor-Stripping-ARS (oder ASR) zur Non-Ex-Therapie**  
Hier empfiehlt sich ebenfalls die analoge Berechnungsweise, da ARS mit dem herkömmlichen Strippen (mit Schmirgelstreifen) nicht viel gemein hat – da ARS zur Schmälerung der klinischen Krone mit viel Zeitaufwand, z. B. zur Non-Ex-Therapie, eingesetzt wird.
- **5000 a ARS zur Non-Ex-Therapie gemäß § 6 Abs. 1 der GOZ entsprechend GOZ 5000**  
Bitte NICHT je Zahn, sondern bei der Neuaufnahme im Pop-up-Fenster je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich auswählen.

**Und das zahlt die Versicherung?**

Auch hier empfiehlt sich ein Erläuterungsschreiben: „Diese Maßnahme wird häufig bei Erwachsenen durchgeführt, die mit einem Engstand der Frontzähne zu uns kommen. Wenn keine Lücken im Zahnbogen sind, ist eine Ausformung der Frontzähne schwierig. Mit diamantierten Scheiben kann man die Zähne seitlich minimal beschleifen (ca. 0,1 mm pro Seite) und dadurch Platz zur Einordnung aller Zähne schaffen. Diese Alternative zum Extrahieren (Ziehen der Zähne) stellt eine neue Behandlungsmethode dar. Gemäß § 6 Abs. 1 haben wir auf die vom

Aligner mit Set-up		
BEB	Text	Anzahl
0002	Modell Superhartgips	2
0015	Modell vorbereiten	2
0732	Desinfektion	2
0601	Modellpaar trimmen	1
0303	Modell ausblocken	1
0308	Modell radieren	1
7601 + Material für Kunststoff	Schiene tiefgezogen	1
0103	Modellsegment sägen	je Segment nach tatsächlicher Anzahl
0241	Doublieren eines Modells	2
0021	Modell für Sägesegmente	2
0833	Set-up, je Zahn	tatsächliche Anzahl
0812	Modellanalyse KFO	1
7418	Einarbeiten Aktivierungspunkte (Divots usw. mit Thermozone bei Alignern)	je Aktivierungspunkt 13,86€ (Position neu in BEB aufnehmen, der Preis ist ein durchschnittlich errechneter Preis pro Divot)

Tabelle 3: Abrechnungsbeispiel BEB für einen Aligner, der im Eigenlabor hergestellt wurde.

**Kurzverzeichnis Kieferorthopädie**

Der rote Faden durch die Abrechnung der Kieferorthopädie (Kfo)



Im praktischen Ratgeber „Kurzverzeichnis Kieferorthopädie“ sind alle Situationen in der Kfo-Praxis für Sie abgebildet. Autorin Heike Herrmann handelt im Kurzverzeichnis die Themenfelder von der Geschichte der Kieferorthopädie über die Beratung, Aufklärung und Dokumentation in der Kfo bis hin zu neuartigen und bewährten Behandlungsmethoden ab.

Selbstverständlich werden BEMA, GOÄ und GOZ 2012 für die Kieferorthopädie sowie auch alle erforderlichen Erläuterungen zur GOZ 1988, die Sie (laut § 11 der neuen GOZ) nach wie vor für sogenannte Altfälle heranziehen müssen, explizit erläutert.

Das „Kurzverzeichnis Kieferorthopädie“ ist auch bestens für Anfänger in der Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen geeignet!

Spitta Verlag, 366 Seiten, ISBN: 978-3-941964-43-3, 169,90 €

Gesetzgeber verordnete Analogberechnungsweise der GOZ zurückgegriffen, da ARS in der neuen GOZ 2012 nicht aufgenommen wurde. Der Aufwand pro Kieferhälfte entspricht ungefähr dem einer Tangentialpräparation.“ Bitte beachten Sie gleich, um weiteren Schriftverkehr vorzubeugen, dass es sich nicht um das herkömmliche, im Rahmen der

KFO-Behandlung übliche Separieren handelt, sondern um eine Veränderung der Kronenform zur Vermeidung von Extraktionen! Ist also dementsprechend nicht in den Abschlüssen GOZ 6030 – 6080 enthalten. KN



**KN Kurzvita**

**Heike Herrmann**  
[Autoreninfo]

**KN Adresse**

Heike Herrmann  
ORTHOsolution –  
KFO Praxismanagement  
Freiheit 18 a  
51147 Köln  
Tel.: 02203 9242584  
info@kfo-profi.de  
www.kfo-profi.de

ANZEIGE

**L1** die Behandlungseinheit für den Kieferorthopäden  
mit neuer **Tiger Kollektion**  
- gefährlich schön ... ein Blickfang in jeder KFO Praxis

**TÄUSCHEND ECHT!**

Überzeugen Sie sich auf der DGKFO Tagung in Saarbrücken vom 19. - 21.9.2013 auf Stand F01

Das hautsympathische Kunstleder dieser Kollektion hat ausdrucksstarke Oberflächenstrukturen und eine besondere Haptik. Das Material ist wasserundurchlässig und desinfizierbar.

**DKL**  
DKL CHAIRS GmbH  
0551 - 50 06 0  
www.dkl.de · info@dkl.de



# SEPA: Umstellung auf einheitlichen bargeldlosen Zahlungsverkehr

Der Euro-Zahlungsverkehr wird ab dem 1.2.2014 vereinheitlicht. Ab dann gelten im bargeldlosen Zahlungsverfahren nur noch SEPA-Überweisungen und SEPA-Lastschriften. Ein Beitrag von Dipl.-Kffr. Ursula Duncker.



SEPA steht für Single Euro Payment Area (übersetzt: Einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum). Die Europäische Union hatte bereits im Jahre 2000 die Grundlage für den einheitlichen bargeldlosen Zahlungsverkehrsraum geschaffen. Nun liegt mit

den nationalen SEPA-Verordnungen ein verbindliches Regelwerk vor, nachdem ab dem 1. Februar 2014 in 32 europäischen Ländern alle Überweisungen und Lastschriften den neuen technischen Anforderungen entsprechen müssen. Die deutschen Kreditinstitute

hatten daraufhin am 9.7.2012 ihre AGBs entsprechend geändert. Die wesentlichen Änderungen sind:

- Kontonummer und BLZ werden abgelöst durch IBAN und BIC
- für das SEPA-Lastschriftverfahren wird ein sogenanntes SEPA-Mandat benötigt
- der Gläubiger (z. B. Arzt) muss gegenüber der einziehenden Stelle (z. B. Patient) seine Identität durch eine Gläubiger-ID-Nr. nachweisen.

## Bestehende Lastschriften gelten weiter!

Für Deutschland hat der deutsche SEPA-Rat einige Übergangsregelungen getroffen, wonach die bestehenden Einzugsermächtigungen weiter genutzt werden können, also nicht erneuert werden müssen. Die Umstellung übernimmt Ihre Bank für



Sie. Es ist also ein einfacher Übergang zur SEPA-Lastschrift. Darüber können wir uns freuen. Sie müssen lediglich Ihre Patienten einmalig informieren über Ihre Gläubiger-ID-Nummer und die (individuelle) Lastschriftmandatsnummer (das könnte z. B. die Patientennummer sein).

## Sogenanntes SEPA-Mandat zwingend erforderlich

Das SEPA-Mandat ist Voraussetzung dafür, dass Ihre (z. B. neuen) Patienten am Lastschrifteinzugsverfahren teilnehmen können. Das SEPA-Lastschriftmandat umfasst sowohl die Zustimmung des Zahlers (Zahlungspflichtigen) zum Einzug der Zahlung per SEPA-Lastschrift an den Zahlungsempfänger (Behandler) als auch den Auftrag des Zahlers (Zahlungspflichtigen) an seine eigene Bank zur Einlösung der Zahlung (z. B. AVL-Rate und/oder Patienteneigenanteil).

Auf jedem SEPA-Lastschriftmandat ist dann – als Legitimation – (z. B. des Arztes gegenüber dem Zahlungspflichtigen) eine Gläubiger-Identifikationsnummer anzugeben, die Sie (möglichst vor dem 1.2.2014) einmalig bei der Deutschen Bundesbank beantragen müssen.

Ebenfalls ist auf jedem SEPA-Lastschriftmandat ab 1.2.2014 eine eindeutige „Mandatsreferenznummer“ anzugeben, die z. B. die Patientennummer sein kann. Wichtig ist dabei, dass diese Mandatsreferenznummer eindeutig einem Kunden/Patienten zugeordnet werden kann.

## Bürokratischer Aufwand für die KFO-Praxis

Ab Februar 2014 müssen Sie also statt der gewohnten nationalen Kontonummer die IBAN-Nummer (International Bank Account Number) und statt der Bankleitzahl die BIC-Nummer (Business Identifier Code) Ihres Zahlungspflichtigen, mit dem Sie eine Ratenzahlung vereinbaren möchte, kennen! Ihre eigene IBAN und BIC-Nummer finden Sie bereits heute auf Ihrem Kontoauszug. Sollte die Praxis keine Einzugsermächtigungen mit Ihren Patienten getroffen haben, weil sie die

Abrechnung einem Factoring-Unternehmen übertragen hat, dann haben Sie es leichter: Die SEPA-Umstellung übernimmt dann Ihre Abrechnungsgesellschaft.

## Unterstützung im Newsletter von KFO-Management Berlin

Da die SEPA-Umstellung einigen bürokratischen Aufwand mit sich bringt, werde ich am Jahresende 2013 in einer Ausgabe meines monatlich erscheinenden Newsletters KFO-KOMPAKT ausführlich darüber berichten, was konkret in der KFO-Praxis zu tun ist. Meine Abonnenten finden in diesem „SEPA-Leitfaden“ dann u. a.:

- eine Checkliste aller Schritte, die vom KFO-Praxisteam durchzuführen bzw. zu bedenken sind
- die Beantragung einer Gläubiger-Identifikationsnummer bei der Deutschen Bundesbank
- die Erläuterung der Begriffe Basislastschrift und Firmenlastschrift
- die Bedeutung des Lastschriftmandates usw.
- ein Muster-Lastschriftmandat für Ihre Zahlungspflichtigen.

Sollte sich zum Thema „SEPA“ Neues ergeben, werde ich dies unverzüglich auf meiner Homepage ([www.kfo-abrechnung.de](http://www.kfo-abrechnung.de)) veröffentlichen.



Dipl.-Kffr. Ursula Duncker

## KN Adresse

KFO-Management Berlin  
KFO-Management Berlin  
Dipl.-Kffr. Ursula Duncker  
Berliner Str. 26 B  
13507 Berlin  
Tel.: 030 96065590  
Fax: 030 96065591  
optimale@kfo-abrechnung.de  
[www.kfo-abrechnung.de](http://www.kfo-abrechnung.de)

ANZEIGE

## Klasse statt Masse !



Bei uns bekommen Sie digitale Maßanfertigung statt Massenprodukt!

Wir liefern Ihnen alle 4 Wochen das exakt passende Set-Up-Modell, Sie fertigen die Aligner in Ihrem Labor!

[info@ca-digit.com](mailto:info@ca-digit.com) | [www.ca-digit.com](http://www.ca-digit.com)

**CA DIGITAL**  
von **SCHEU**



# dentalline<sup>®</sup>

orthodontic products



dentalline<sup>®</sup>  
orthodontic products

## WAVE SL<sup>®</sup> NiTi Bracket

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

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



## FLI<sup>®</sup> CSL Bracket

Selbstligierendes Keramikbracket (polykristallin)

- sehr widerstandsfähiger Kunststoffclip für perfekte Ästhetik
- patentierter Clipmechanismus, welcher ein Schließen ohne Instrument ermöglicht
- niedriges Profil
- Torque in der Basis
- geringe Friktion durch glatten, polierten Slot
- erweiterte mechanische Basis für perfekte Klebehaftung
- großzügiger Flügelstabstand erlaubt zusätzliches konventionelles Ligieren
- 100% metall-/nickelfrei



Besuchen Sie uns auf der  
**DGKFO**  
Saarbrücken  
Stand F32  
Kongresshalle  
18. bis 22. September

Bestellen Sie den neuen

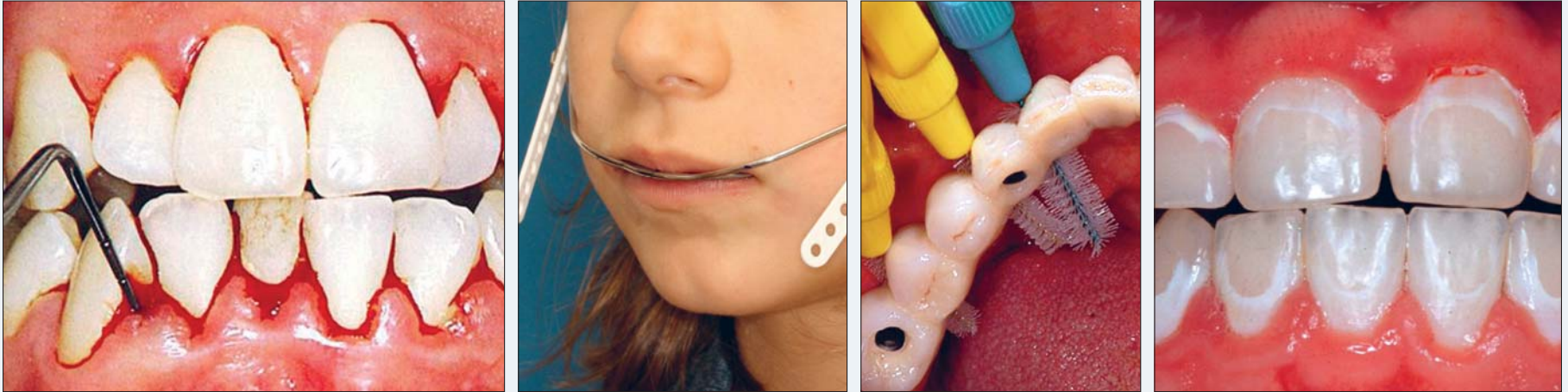
dentalline<sup>®</sup>  
PRODUKTKATALOG





# Patienten-Compliance – ein interdisziplinäres Problem

Unter diesem Titel findet am 7./8. Februar 2014 das 2. Interdisziplinäre Symposium der Kliniken für Kronen-/Brückenprothetik und Kieferorthopädie/Kinderzahnmedizin der Universität Zürich/Schweiz statt.



(Bilderquelle: Universität Zürich)

Die Patienten-Compliance ist ein wichtiger Bestandteil jeder Therapie. Ein motivierter, an der The-

rapie mitarbeitender Patient ist für den Erfolg der Behandlung ausschlaggebend. Im Gegenzug

kann ein Mangel an Motivation und Mitarbeit des Patienten dazu führen, dass eine Behandlung

als Misserfolg endet, obwohl sie „lege artis“ durchgeführt wurde. Die Compliance beschäftigt uns als Teil unserer Behandlung bei Patienten aller Altersgruppen, unser Wissen und unsere Fähigkeiten bezüglich der Motivation junger und erwachsener Patienten sind oft ausschlaggebend für die lebenslange Einstellung der Patienten zur Zahnmedizin. Dieses 2. Interdisziplinäre Symposium unserer Kliniken für Kronen-/Brückenprothetik und Kieferorthopädie/Kinderzahnmedizin der Universität Zürich beschäftigt sich zwei Tage lang intensiv mit diesem wichtigen Thema – zahlreiche namhafte Referenten werden unsere Möglichkeiten, Patienten aller Altersgruppen, dauerhaft zu motivieren, aus unterschiedlichem Blickwinkel beleuchten.

Der erste Kongresstag ist der Behandlung von Kindern und Jugendlichen gewidmet. Bei sehr jungen Patienten mit Schmerzen aufgrund von traumatischen Zahnverletzungen oder Karies z. B. ist die erste Begegnung mit dem behandelnden Zahnarzt entscheidend, ob und wie eine Therapie durchgeführt werden kann. Oft spielen dabei zwischenmenschliche Aspekte eine viel entscheidendere Rolle als das klinische Können. Auch in der Kieferorthopädie nimmt die Patientenmitarbeit eine wesentliche Rolle ein, um das geplante klinische Resultat zu erreichen. Trotz diverser Behandlungsalternativen kann das schönste Lächeln nicht ohne Unterstützung des Patienten erreicht werden.

Der zweite Kongresstag fokussiert sich auf die erwachsenen Patienten, denn nicht nur in der Kieferorthopädie, sondern auch in anderen klinischen Gebieten der Zahnmedizin spielt die Motivierbarkeit und Mitarbeit der Patienten eine zentrale Rolle für ein voraussagbares und erfolgreiches Erreichen des Behandlungsziels. So bedingt z. B. jede erfolgreich therapierte parodontale Erkrankung oder äs-

thetisch optimale prothetische Versorgung den fortwährenden Willen des Patienten, das erreichte klinische Resultat zu erhalten.

Zusätzlich zu vielen gut bekannten Referenten aus der Zahnmedizin konnten wir nicht-zahnmedizinische Referenten gewinnen, die uns das Thema der Kommunikation und Motivation, kurz Compliance, aus einem ganz anderen Betrachtungswinkel spannend näherbringen werden. So wird Dr. med. Georg Staubli (Leitender Arzt Notfallstation, KiSpi) einleitend erläutern, wie er in Notfallsituationen eine Zugänglichkeit zum jungen Patienten und deren Eltern erreicht. Ueli Steck, Extremkletterer, wird uns veranschaulichen und erläutern, wie er sich selbst in Extremsituationen noch zu Höchstleistungen antreiben kann und wie wir dies im klinischen Alltag anwenden und umsetzen können. Joachim W. Tettenborn wird uns getreu seinem persönlichen Motto „Im Mittelpunkt steht der Mensch“ vor Augen führen, inwieweit Mitarbeit voraussehbar resp. voraus-sagbar ist.

Wir freuen uns im Namen unserer beiden Kliniken auf Sie bei diesem 2. Interdisziplinären Symposium!

*Irena Sailer (Klinik für Kronen- und Brückenprothetik, Teilprothetik und zahnärztliche Materialkunde [KBTM]) und Marc Schätzle (Klinik für Kieferorthopädie und Kinderzahnmedizin [KO/KZM])*

## ANZEIGE

**Referent** | Dr. Andreas Britz/Hamburg

## Unterspritzungskurs

Für **Einsteiger, Fortgeschrittene** und **Profis**

**Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen** ● ● ●  
 Unterspritzungstechniken: Grundlagen,  
 Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

  
Weitere Termine der  
Unterspritzungskurse

**Termine 2013/2014**

18./19.10.2013   München	10.00 – 17.00 Uhr	04./05.04.2014   Wien (AT)	10.00 – 17.00 Uhr
29./30.11.2013   Basel (CH)	10.00 – 17.00 Uhr	16./17.05.2014   Hamburg	10.00 – 17.00 Uhr
		26./27.09.2014   Düsseldorf	10.00 – 17.00 Uhr



**Kursinhalt**

**1. Tag: Hyaluronsäure**  
 | Theoretische Grundlagen, praktische Übungen,  
 Live-Behandlung der Probanden  
 | Injektionstechniken am Hähnchenschenkel  
 mit „unsteriler“ Hyaluronsäure  
Unterstützt durch: Pharm Allergan, TEOXANE

**2. Tag: Botulinumtoxin A**  
 | Theoretische Grundlagen, praktische Übungen,  
 Live-Behandlung der Probanden  
 | Lernerfolgskontrolle (multiple choice) und  
 Übergabe der Zertifikate  
Unterstützt durch: Pharm Allergan, TEOXANE

**Organisatorisches**

Kursgebühr (beide Tage) 690,- € zzgl. MwSt.  
(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrages.)

**IGÄM-Mitglied** 790,- € zzgl. MwSt.  
\* Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.

**Nichtmitglied** 49,- € zzgl. MwSt.  
\* Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.

**In Kooperation mit**  
 IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.  
 Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf | Tel.: 0211 16970-79  
 Fax: 0211 16970-66 | E-Mail: sekretariat@igaem.de

**Veranstalter**  
 OEMUS MEDIA AG  
 Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
 Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390  
 event@oemus-media.de | www.oemus.com

## Faxantwort | 0341 48474-390

Hiermit melde ich folgende Person zur Kursreihe „Anti-Aging mit Injektionen“ verbindlich an:

München	18./19.10.2013	<input type="checkbox"/>	Wien (AT)	04./05.04.2014	<input type="checkbox"/>
Basel (CH)	29./30.11.2013	<input type="checkbox"/>	Hamburg	16./17.05.2014	<input type="checkbox"/>
			Düsseldorf	26./27.09.2014	<input type="checkbox"/>

Ja   
 Nein

Titel | Vorname | Name

IGÄM-Mitglied

E-Mail (Bitte angeben)

Praxisstempel

KN 9/13

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

## KN Adresse

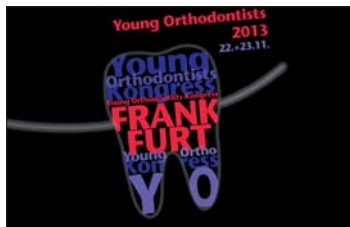
*Organisation/Anmeldung*  
 Kongressadministration L&H AG  
 Hans-Caspar Hirzel  
 Theaterplatz 5  
 5400 Baden  
 Schweiz  
 Tel.: +41 56 4702953  
 Fax: +41 56 4702387  
 hirzel@kongressadministration.ch  
 www.kongressadministration.ch



## Ein Tag aus der Praxis – mit vielen Facetten

Ende November lädt der BDK zum 6. Kongress „Young Orthodontists“ nach Frankfurt am Main.

Mit einem neuen Konzept geht der nunmehr 6. Kongress „Young Orthodontists“ am 22. und 23. November 2013 in Frankfurt am Main an den Start: „Wir haben unseren Blickwinkel noch einmal ein wenig verändert“, sagt Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK, die die erfolgreiche Veranstaltungsreihe auf den Weg gebracht hat: „Diesmal haben wir einen weitgehend typischen Praxistag als ‚Programm‘ in den Mittelpunkt gestellt, mit dem wir unseren jungen Kolleginnen und Kollegen einen Eindruck vermitteln, was an einem solchen Tag alles auf einen einströmen kann – und wo man gezwungen ist, kluge Entscheidungen zu treffen.“ Das wird für die Teilnehmer und Teilnehmerinnen vermutlich besonders spannend, wenn sie den beliebten Referenten Dr. Björn Ludwig (Traben-Trarbach) im Vortrag durch einen seiner eigenen Praxistage begleiten dürfen. Der meist sehr entspannt wirkende Referent wird seine Zuhörer spüren lassen, dass man sich eine



solche relaxte Haltung nur leisten kann, wenn man seine Praxis bestens aufgestellt hat. Nach diesem allgemeinen Einstieg in einen Praxistag geht es vertiefend in spezielle Details wie Vertragsabschlüsse („Welche brauche ich wofür?“) und Konzepte zum erfolgreichen Alltag mit dem Praxisteam. Dr. Guido Sampermans, Garant für „Fehlervermeidungsstrategien“, wird dazu viele Tipps aus dem eigenen Praxiskonzept weitergeben und auch darstellen, wie man mit moderner Technik den Praxisalltag optimiert. Dass auch Kommunikation ein „Instrument“ ist, das den Praxiserfolg bestimmt, wird an passenden Beispielen mit Blick auf das Team, aber auch auf die Patienten deutlich: Wie rede ich eigentlich mit diesen Menschen um mich herum, was läuft da tagtäglich und wie kann ich ‚Kommunikation‘ erfolgreich einsetzen? Dazu gehört der Moment, wo der Patient das erste Mal in die Praxis kommt: Was für einen Eindruck hat er von der Praxis – und falls der erste kein wirklich guter war: Kriegt man das korrigiert? Ein weiteres tägliches Thema: die wirtschaftliche Lage der Praxis – und welche Konsequenzen man ziehen kann, wenn man die „Signale“ sieht und darauf reagiert. Ein wichtiger Aspekt dabei: Was bedeutet eigentlich

Liquidität – und wie viel braucht man?

Ein anders Thema, das nach der Praxisgründung keineswegs abgeschlossen ist, wie man meinen könnte: die Standortfrage. Dr. Mindermann: „Ein Standort ist oft ‚immobil‘ – die Bevölkerung um diesen Standort herum kann sich aber verändern. Man muss ein Auge darauf haben, was sich entwickelt – und dann Konsequenzen ziehen für die Praxisangeboten.“ Das Thema „Standort“ liegt Dr. Mindermann auch aus einem anderen Grund am Herzen: „Man lebt doch in der Regel da, wo man auch seine Praxis hat – und zwar jeden Tag in der Woche. Wer sich nicht wohlfühlt oder gar fremdelt an seinem Standort, wird nicht zufrieden werden und auch nur wenig Begeisterung an seine Patienten vermitteln!“ Der Aspekt Alltag und Familie ist gerade für die junge Generation ein wichtiger Beweggrund für diese oder jene Entscheidung – auch in der Gestaltung der Alltagsabläufe. Hier sind vielfältige rechtliche Aspekte zu bedenken, die das Verhältnis Privatleben und Praxisführung tangieren. Unterschwellige Konflikte, die den „Tag in der Praxis“ störend begleiten können, lassen sich durch passgenaue Vereinbarungen und Verträge oft vermeiden.

Nicht zuletzt geht es beim Kongress auch um fachliche Anforderungen und Entscheidungen: Was tun, wenn ein anspruchsvoller Patient eine effektive Frontbehandlung braucht? Was bietet die Kieferorthopädie an Lösungen für Funktion plus Ästhetik – was beispielsweise leistet hier die Lingualtechnik und wie geht das? Dr. Mindermann: „Alle unsere Referenten fühlen sich wie Mentoren, die die junge Generation an Kieferorthopäden mit eigenen Erfahrungen an die Hand nehmen. Es ist immer eine sehr schöne Atmosphäre mit ganz persönlichem Erfahrungsaustausch – auch das ist ein Grund dafür, warum wir immer mehr Teilnehmer haben, darunter einen festen Stamm, der sich keinen Kongress entgehen lässt. Es hat sich mittlerweile ein Netzwerk entwickelt, das auch in der Zeit nach der Niederlassung füreinander da ist.“ Infos und Anmeldung unter [www.young-orthodontists.de](http://www.young-orthodontists.de)

### KN Adresse

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK)  
Ackerstraße 3  
10115 Berlin  
Tel.: 030 275948-43  
Fax: 030 275948-44  
[info@bdk-online.org](mailto:info@bdk-online.org)  
[www.bdk-online.org](http://www.bdk-online.org)



## „Biofilmmangement – Schlüssel zur Mundgesundheit“

5. Oral-B Symposium am 21. März 2014 in Frankfurt am Main.

Ein volles Berliner Velodrom mit 800 begeisterten Teilnehmern, spannende Fachvorträge, praxisorientierte Workshops und ein Abendprogramm der Extraklasse – so lautete die Bilanz des 4. Oral-B Symposiums im April 2012. Jetzt steht mit dem 21. März 2014 bereits der Termin für den heiß ersehnten Nachfolger, das



5. Oral-B Symposium in Frankfurt am Main, fest. Unter dem Motto „Biofilmmangement – Schlüssel zur Mundgesundheit“ will Oral-B in der Mainmetropole den beeindruckenden Erfolg des Vorgängers noch übertreffen. Anmeldungen sind ab sofort möglich!

Wenn es um effektive Mundpflege geht, ist das Management des Biofilms das zentrale Thema, schließlich haben Zahnärzte, Assistenz und Patienten täglich damit zu tun. Unterstützt werden sie dabei durch immer neue Möglichkeiten der mechanischen Plaqueentfernung sowie der chemischen Plaquekontrolle. Denn auch wenn sich häusliche und professionelle

Prophylaxe in Deutschland bereits auf einem hohen Niveau bewegen, bieten sich dank kontinuierlicher Forschungs- und Entwicklungsarbeit immer wieder Möglichkeiten zur Verbesserung. Aus diesem Grund hat sich das 5. Oral-B Symposium ganz dem Thema Biofilmmangement verschrieben. Welche Erkenntnisse der Praxis ganz aktuell dabei helfen können, diesen „Schlüssel zur Mundgesundheit“ noch besser einzusetzen, wird dabei

von namhaften Referenten erläutert. In insgesamt zwei Workshops und fünf Vorträgen erwarten die Teilnehmer zunächst spannende und praxisrelevante Informationen, bevor das Symposium mit der Vorstellung einer Produktinnovation sowie einer herausragenden Abendveranstaltung einen packenden Ausklang erfährt. Wer sich dieses Highlight nicht entgehen lassen will, der sollte sich möglichst schnell auf [www.oralbsymposium.de](http://www.oralbsymposium.de) seinen Platz sichern – denn die erste Anmeldungsphase rollt schon. Zu die-



5. Oral-B Symposium [Anmeldung]

ANZEIGE

**smile dental**  
Mit uns haben Sie gut lachen!

**QC SL Bracket**  
Passiv selbstligierendes Bracket  
Muster auf Anfrage

Hotline: 0211 238090

sem Zweck findet sich auf der Website neben vielen interessanten Infos zu Programm, Referenten und Anreise auch der Link zur Anmeldung. Mit dem Login-Code 5.oralbsymposium steht der Teilnahme an dem Ausnahmeveranstaltung nichts mehr im Wege. Alternativ bietet sich eine Anmeldung über den abgedruckten QR-Code an. **KN**

Procter & Gamble  
[Infos zum Unternehmen]

### KN Adresse

Procter & Gamble GmbH  
Sulzbacher Straße 40–50  
65824 Schwalbach am Taunus  
Tel.: 06196 8901  
Fax: 06196 894929  
[www.dentalcare.com](http://www.dentalcare.com)

ANZEIGE



## Tiefenfluorid® junior Zwei Schritte zum Erfolg

- sichere Kariesprophylaxe durch Depot-Effekt
- Langzeit-Remineralisation auch an schwer erreichbaren Stellen
- White Spots verschwinden\*
- zur mineralischen Fissurenversiegelung\*\*
- fruchtig-süß ohne Zucker, für alle Altersklassen

\*ZMK 9/1995; \*\*ZMK 1-2/1999

\*auf alle Tiefenfluorid®- und Tiefenfluorid® junior-Packungen bei Bestellung bis 15.11.2013



Besuchen Sie uns auch auf den Dentalfachmessen.



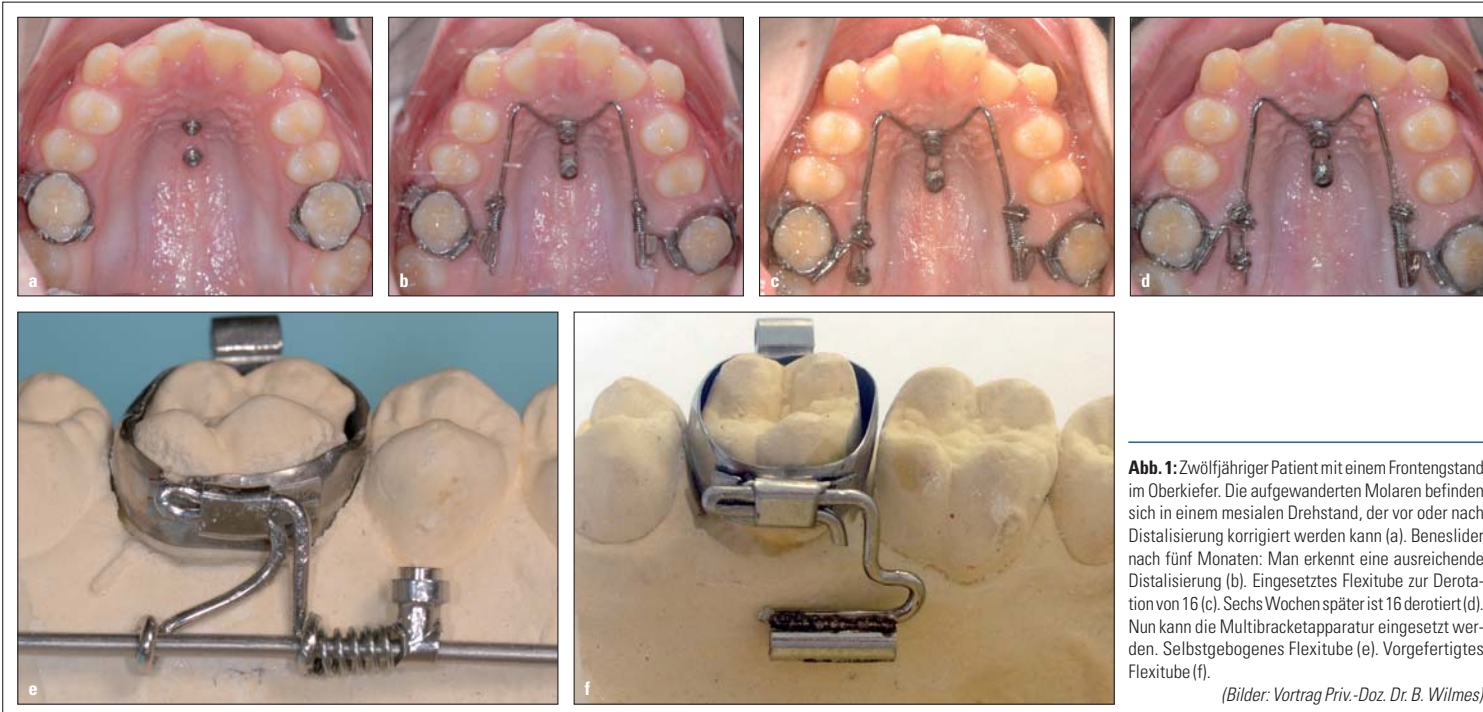
**HUMANCHEMIE**  
Kompetenz in Forschung und Praxis

Humanchemie GmbH • Hinter dem Krüge 5 • DE-31061 Alfeld/Leine  
Telefon +49 (0) 51 81 - 2 46 33 • Telefax +49 (0) 51 81 - 8 12 26  
E-Mail [info@humanchemie.de](mailto:info@humanchemie.de) • [www.humanchemie.de](http://www.humanchemie.de)



## Internationaler Erfahrungsaustausch

Zum mittlerweile vierten Mal trafen sich Ende Juni erfahrene sowie neue Anwender des BENEFIT-Systems in Düsseldorf.



**Abb. 1:** Zwölfjähriger Patient mit einem Frontengstand im Oberkiefer. Die aufgewanderten Molaren befinden sich in einem mesialen Drehstand, der vor oder nach Distalisierung korrigiert werden kann (a). Beneslider nach fünf Monaten: Man erkennt eine ausreichende Distalisierung (b). Eingesetztes Flexitube zur Derotation von 16 (c). Sechs Wochen später ist 16 derotiert (d). Nun kann die Multibracketapparatur eingesetzt werden. Selbstgebogenes Flexitube (e). Vorgefertigtes Flexitube (f).

(Bilder: Vortrag Priv.-Doz. Dr. B. Wilmes)

Rund 100 Kieferorthopäden aus sechs Nationen trafen sich am 22.6.2013 in Düsseldorf, um im Rahmen des vierten BENEFIT-Anwendertreffens ihr Wissen um das Thema skelettale Verankerung auf den neuesten Stand zu bringen. Auch in diesem Jahr fand das Anwendertreffen in den

möglich ist, Molaren vor, während oder nach Distalisierung bzw. Mesialisierung zu derotieren oder aufzurichten. Es ist nun Bestandteil des Systems, kann aber auch selbst gebogen werden (Drahtstärke 0,8 mm, Abb. 1e). Durch die flexible Gestaltung des Tubes können multiple Aktivierungsbiegungen eingebracht werden. Als weitere Neuerung stellte er ein weißes Kunststoffabutment zur Nutzung der Pins als temporäres Zahnersatz-Implantat vor. Ziel ist die Überbrückung der Zeit zwischen dem Ende der KFO-Behandlung und dem Zeitpunkt, zu dem eine definitive Implantatversorgung möglich ist. Eine fünfjährige Untersuchung dieser „Kinderimplantate“ hat gezeigt, dass das Inserieren einer 2 x 13 mm BENEFIT-Schraube in den Alveolarfortsatz eine empfehlenswerte Lösung bei der Diagnose „fehlender Zahn beim Jugendlichen“ ist. Der Knochen zeigte im Bereich des Mini-Implantates keine Atrophie, eine Wachstumsbehinderung der benachbarten Zähne wurde nicht beobachtet.

Im Anschluss referierte Dr. Manuel Nienkemper über „Tipps und Tricks bei der Mehrfachnutzung von BENEFIT Mini-Implantaten“. Anhand klinischer Studien wies er u. a. eine durchschnittliche körperliche Distalisierungsstrecke von 0,6 mm pro Monat mit dem Beneslider nach. Nach Durchbruch der zweiten Molaren sollten statt 240-g- eher 500-g-Federn Verwendung finden, um diese Geschwindigkeit zu erreichen. Nachfolgend demonstrierte Dr. Peter Kleemann in einer Livedemonstration, spielerisch durchgeführt durch seinen Sohn, wie sich mittels Laserschweißen präzise und belastbare Metallverbindungen herstellen lassen. Wie universell einsetzbar der Laser ist, zeigte er u. a. auch beim Weichgewebsmanagement

bei Gingivahyperplasie um Mini-Implantate.

Dr. Henrik Mömken referierte auf eindrucksvolle Weise, dass durch die Integration des BENEFIT-Systems in den Praxisalltag die Effizienz der KFO-Behandlung enorm gesteigert werden kann. In seiner Praxis bietet er die Mini-Implantate im Gaumen als Standardtherapie an und erreicht dadurch einen standardisierten und entspannten Ablauf auch für sein Mitarbeiterteam. Mit Begeisterung schilderte Dr. Michael Schubert die Kombinationsmöglichkeiten des EWC-Federsystems mit dem BENEFIT-System, um eine optimale Verankerung bei der Einordnung verlagelter Zähne zu gewährleisten und unerwünschte Nebenwirkungen auf die restliche Dentition auszuschließen.

Aus Athen war die Referentin Dr. Gina Theodoridis angereist, um auf sehr charmante Weise praktische und wertvolle Tipps im Um-

gang mit den Patienten in Bezug auf die Insertion von Schrauben zu geben. Sie bevorzugt beispielsweise bei ihren jugendlichen Patienten, von einem Piercing statt einem Mini-Implantat zu sprechen, und kombiniert gern zunächst die BENEFIT-Apparaturen für die sagittalen Bewegungen mit Alignern für das sich anschließende Finishing. Nach der Mittagspause schilderte Dr. Agamemnon Panayotidis seine Erfahrungen aus drei Jahren Weiterbildung mit skelettaler Verankerung. Wohl kaum ein anderer Weiterbildungsassistent kann von sich behaupten, so eine große Anzahl von Patienten mit unterschiedlichsten Verankerungsmechaniken in seiner Weiterbildungszeit behandelt zu haben. Anhand vieler Patientenfälle demonstrierte die aus Cluj-Napoca angereiste Kieferorthopädin Dr. Diana Rotaru die Einsatzmöglichkeiten von TADs und dem BENEFIT-System bei multidisziplinären Behandlungsauf-

gaben vor prothetischer Rehabilitation.

Dr. Bruno Wilhelmy begeisterte die Teilnehmer mit seiner humorvollen Rhetorik und zeigte in seinem Vortrag, wie man Kieferorthopäden und Patienten die Bedenken und Ängste bei Insertion von Mini-Implantaten nehmen kann. Nachfolgend sprach Dr. Steffen Decker über seine Erfahrungen mit den compliance-unabhängigen Mesialisierungs- und Distalisierungsmöglichkeiten durch das BENEFIT-System. Der Leiter der Düsseldorfer Poliklinik für Kieferorthopädie, Prof. Dr. Dieter Drescher, beendete den höchst interessanten Tag mit seinem Vortrag „Skelettale Verankerung im Rahmen der chirurgischen Klasse III-Behandlung Erwachsener“. Dabei stellte er die Behandlungsoptionen der dentoalveolären Kompensation und der Dekompensation bei kombinierten Chirurgiefällen gegenüber. Dabei dient der WITS-Wert als wichtiges Entscheidungskriterium. Sehr anschaulich ging er auf die Vorteile des Therapiekonzepts „Surgery First“ ein und zeigte einige eindrucksvolle Fälle. Abschließend appellierte Prof. Drescher an die Zuhörer, bei der frühen Korrektur einer Klasse III die Kombination einer Hybridhyrax mit einer Gesichtsmaske oder der Mentoplate in Erwägung zu ziehen, um frühzeitig eine Protraktion der Maxilla ohne dentale Nebenwirkungen zu erzielen.

Bei dem sich anschließenden kollegialen Austausch im Café Weise wurde weiter angeregt über die neuen Möglichkeiten zur Optimierung der kieferorthopädischen Behandlungstechniken diskutiert. Das nächste Anwendertreffen findet am 5.7.2014 statt. **KN**

Ein Bericht von  
Dr. Susanne Beykirch.



**Abb. 2:** Aus Athen war Referentin Dr. Gina Theodoridis angereist und gab eine Menge Tipps zum Thema skelettale Verankerung.

Räumlichkeiten der Kieferklinik der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf statt. Mit mehr als 700 Anwendern allein in Deutschland sowie einem Einsatz in 40 Ländern der Welt erfreut sich das BENEFIT-System (Vertrieb über PSM Medical Solutions bzw. die Firma dentalline) wachsender Beliebtheit.

Nach der Begrüßung startete Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes das wissenschaftliche Programm mit seinem Vortrag über „Probleme und Problemlösungen bei Nutzung des BENEFIT-Systems“. Als Innovation stellte er das „Flexitube“ vor, mit welchem es nun



**Abb. 3:**



**Abb. 4:**

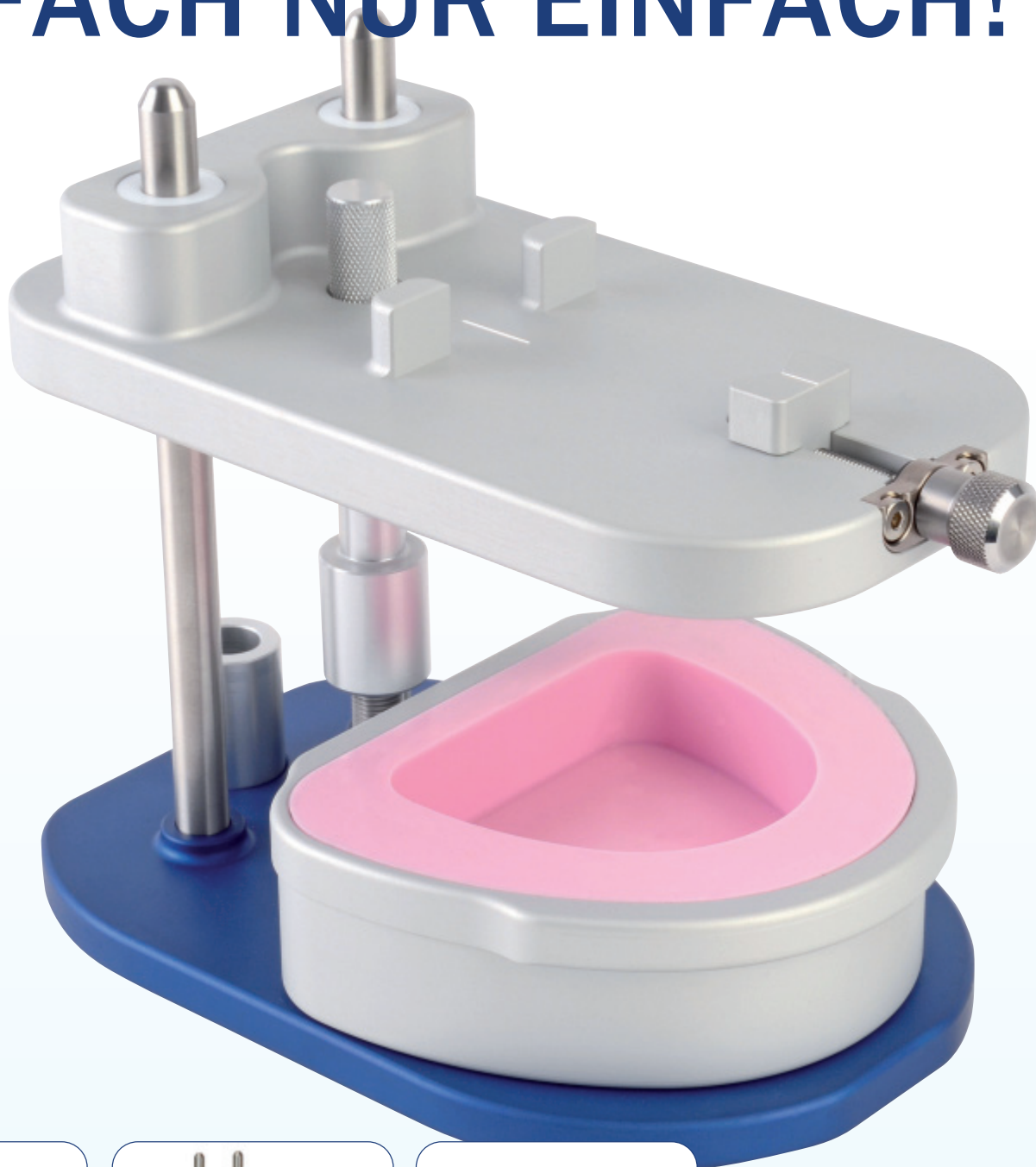


**Abb. 5:**

**Abb. 3:** In den Pausen gab es rege Diskussionen. – **Abb. 4:** Gut gelaunte Referenten beim abschließenden kollegialen Ausklang im Café Weise: Priv.-Doz. Dr. Benedict Wilmes (l.) und Dr. Manuel Nienkemper (r.). – **Abb. 5:** Zahlreiche Teilnehmer des Anwendertreffens nutzten die Möglichkeit, anschließend noch mit den Referenten diskutieren zu können, rechts im Bild: Dr. Michael Schubert.



# Ihr Adenta Effekt EINFACH NUR EINFACH!



## MODEL MAKER

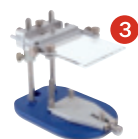
- ✓ Exakte Modellerstellung in nur 8-10 Minuten
- ✓ **Ohne Schleifen und Trimmen**
- ✓ Nach internationalen Standards

4timeLAB<sup>TEC</sup>



### SET-UP MODEL MAKER

- ✓ Exakte Registrierung und Duplizierung von Malokklusionsmodellen und Set-Up Modellen
- ✓ Exakte Übertragung der Zahnpositionen auf Wachsarbeitsmodellen
- ✓ Herstellerunabhängig - für alle Artikulatoren



### OCCUSAL PLANE REFERENCE

- ✓ Präzise Set-Up Erstellung und Modifikationen
- ✓ mm- sowie gradgenaue Einstellung aller Ebenen
- ✓ Herstellerunabhängig - für alle Artikulatoren



### SURGICAL MODEL ACCURACY DEVICE

- ✓ Unabhängige Einstellung aller kieferchirurgischen Eingriffe
- ✓ Alle sagittalen, bukkalen, lateralen, vertikalen, transversalen Bewegungen im Front- und Seitenzahnbereich mm- und gradgenau
- ✓ Präzise Splint Fertigung





# Was bringt mir die Digitalisierung?

Diese zentrale Frage stand Ende Juni im Mittelpunkt des KFO-IG Symposiums „Digitale KFO“. Ein Bericht von Cornelia Pasold.

Wie lässt sich die digitale KFO in die Wertschöpfungskette meiner Praxis einbauen? Was bringt sie mir außer Investitionen? Muss ich mit diesen aktuellen Entwicklungen am Markt tatsächlich mitgehen oder nicht? Diese und viele weitere Fragen standen im Mittelpunkt des Anfang Juni in Frankfurt am Main stattgefundenen KFO-IG Symposiums „Digitale KFO“. Mit rund 75 Teilnehmern gut besucht, vermittelte es den aktuellen Status quo der Digitalisierung in kieferorthopädischen Praxen und gab einen interessanten Ausblick auf künftige Entwicklungen.

Labor oder in der Sicherstellung, dass Zähne nur innerhalb knöcherner Strukturen bewegt werden. Zudem ging er auf das Treatment Management Portal ein, an deren Entwicklung man momentan arbeite.

Das Referenten-Trio Dr. Silvia Silli, Dipl.-Ing. Christian Url und Dr. Björn Ludwig stellte die Vorteile der virtuellen Behandlungsplanung mittels OnyxCeph® vor, klinisch umgesetzt mithilfe der Orthorobot-Laborerntechnik. Vom Kieferorthopäden selbst herstellbar, geringerer Aufwand als beim manuellen Set-up, keine Labor-Ressourcen erforderlich, Instru-

ermunterte Dr. Veit Stelte die Teilnehmer. Er sprach über den „Best fit“-Gebrauch der Insignia™ Clear Brackets, welcher effiziente Behandlungsmechaniken sowie qualitativ hohe Ergebnisse ermögliche.

Dem Thema „KFO-chirurgische 3-D-OP-Planung“ widmete sich der Vortrag von Dr. Rolf Davids, welcher anhand beeindruckender klinischer Fälle (z. B. Jochbein-Rekonstruktion bei Franceschetti-Syndrom etc.) Gründe für den Einsatz einer Planungssoftware, Indikationen/Kontraindikationen sowie Vor- und Nachteile dreidimensionaler Planung aufzeigte.

Mit dem Vortrag von Dr. Daniel Heekeren endete der erste Symposium-Tag. Er sprach über die spezifischen Anforderungen für den praxisgerechten und betriebswirtschaftlichen Einsatz von 3-D-Technologien in der KFO. Dabei ging er insbesondere auf die Möglichkeiten der Erstellung digitaler Modelle (Modell- und Abdruck-Scanner, CBCT-Scanner, Intraoraler Scanner), digitale Set-ups (z. B. MExPERT® Superlign®), digitales indirektes Bonding (z. B. MExPERT® IDB), dreidimensionales Röntgen mittels DVT sowie die 3-D-KFO-Chirurgieplanung ein.

Wie wichtig und hilfreich (KG) Gelenkbahnaufzeichnungen bei der CMD-Gelenktherapie sind, demonstrierte Dr. Andreas Bruderhofer. „Man wisse nie 100 Prozent genau, wo der Patient tatsächlich im Gelenk stehe“, so Bruderhofer und belegte diese Aussage mit beeindruckenden Videosequenzen geschädigter KGs. Was genau können wir messen und erfassen? Was noch nicht? Wie können wir uns behelfen, Defizite doch messbar zu machen? So brauche er nicht unbedingt ein MRT, sondern eher eine Gelenkbahnaufzeichnung. Diese diene in erster Linie der Diagnostik mit der therapeutischen Relevanz einer gezielten Positionierung der Gelenke. Sein Resümee: „Eine Digitalisierung unserer Patienten sei in Zukunft durchaus möglich, jedoch dürfen wir nicht instrumentengläubig sein. Wir tragen die Verantwortung, nach wie vor!“

Über Sinn, Notwendigkeit und praktische Anwendung des DVTs in der KFO-Therapie sprachen Prof. Dr. Gerhard Polzar und Frank Hornung (Acteon). Auf beeindruckende Weise zeigten sie dabei, was aus technischer und klinischer Sicht heute alles möglich sei. „Zu verstehen, wie ich einen Zahn dreidimensional bewege, das ist für mich die Zukunft“, so Professor Polzar resümierend.

Wie sich der Herausforderung des Internets im Workflow der Praxis optimal gestellt werden kann, zeigte Dr. Michael Visse (iie-sys-



Rund 75 Teilnehmer waren der Einladung der KFO-IG nach Frankfurt am Main gefolgt, um sich zum Thema „Digitale Kieferorthopädie“ zu informieren. (Fotos: Pasold)

tems). So beginne Höchstleistung für ihn bereits mit dem ersten Patientenkontakt. „Nutzen Sie Ihre Praxis als Marke und kommunizieren Sie mit Ihren Patienten (corporate communication)“, so Visse. „Machen Sie Ihren Patienten zum Botschafter!“ Ob Praxis-Kalender mit Online-Terminvergabe, Versenden von Fotos an Patienten zur Dokumentation ihres Behandlungsfortschritts etc. – das Internet sollte als Chance und nicht als Risiko gesehen werden. Während Woo-Ttum Bittner über sechs Jahre Arbeit mit dem SureSmile® System berichtete und die dabei gesammelten Erfahrungen darlegte, stellte Udo Höhn (digitec-ortho-solutions) „Offene Scan-Systeme und digitale Anwendungen in der KFO“ vor. Dabei ging er insbesondere auf das OrthoSystem® der Firma 3Shape ein, welches eine komplette CAD/CAM-Lösung in der Kieferorthopädie darstelle.

Eine Überprüfung dessen, was im Rahmen einer Therapie geplant wurde, könne laut Aussage von Jochen Kusch schon bald ein neues SiCAT-Software-Modul ermöglichen, indem z. B. Bewegungsbahnen genau dokumentiert würden. Damit bestünde die Möglichkeit, objektiv zu visuali-

sieren, wodurch eine klare Zuordnung zwischen Okklusion (Okklusionshypothese) und KG-Position möglich sei. Das würde bedeuten, dass z. B. auch Okklusionsbewegungen dokumentiert werden könnten (z. B. beim Kauen eines Apfels), auf deren Grundlage dann wiederum Behandlungsapparaturen (z. B. Aligner) gefertigt werden könnten.

Dem Thema Datensicherheit im Internet widmete sich Michael Fischer (Top10-Agentur). Dabei stellte er mögliche Risiken sowie ein buchbares Sicherheitspaket inklusive Cloud Computing, Datenverschlüsselung durch SSC-Technik, Speicherung auf externen, zertifizierten Servern etc. vor. Wie ein digitaler Anamnesebogen aussehen kann und welche (vor allem zeitlichen) Vorteile mit diesem verbunden sein können, zeigte abschließend der Vortrag von Dipl.-Ing. Holger Weidemann (FDK GmbH).

Wer sich von der zunehmenden Digitalisierung nicht abschrecken, sondern sich vielmehr ihr widmen möchte, erhält Gelegenheit, beim nächstjährigen Jubiläumssymposium (30 Jahre KFO-IG!!) zu gleichem Thema dabei zu sein. Dieses findet dann am 28. und 29. Juni 2014 statt. **KN**



Dr. Andreas Bruderhofer referierte über die „Digitale Erfassung des Kausystems“ und demonstrierte, was bei der CMD-Gelenktherapie alles geht und was (noch) nicht.



Gab einen hochinteressanten Ausblick, was Technik in naher Zukunft alles vermag – Jochen Kusch (SiCAT).



Die Pausen boten eine perfekte Möglichkeit, sich im Rahmen der parallel stattfindenden Industrieausstellung über aktuelle Produktlösungen sowie verschiedenste digitale Anwendungsmöglichkeiten zu informieren sowie Erfahrungen auszutauschen.



Nach begrüßenden und in das Thema einleitenden Worten durch Dipl.-Betriebsw. Ingo Braun (Geschäftsführer KFO-IG) und den beiden KFO-IG Vorstandssprechern Dr. Peter Watzlaw und Dr. Matthias Höschel, ging es mit dem ersten Fachvortrag dieser Zwei-Tages-Veranstaltung gleich mitten rein ins Thema. Dipl.-Ing. Ralf Paehl (Forschungsleitung 3M Unitek) sprach über Incognito™ und präsentierte neue digitale Technologien für das bekannte Lingualbracketsystem. Dabei stellte er anhand von Beispielen das manuelle gegen das digitale Set-up und erläuterte die Vorzüge der digitalen Welt. Die Herausforderungen und Chancen sehe er hier z. B. in der verbesserten Visualisierung, optimierten Interaktion zwischen Behandler und

ment zur Patientenaufklärung, Überlagerung der Mal- und Zielokklusion darstellbar, Simulation bzw. Vergleich verschiedener Varianten, etc. etc. – diese und weitere Vorteile bieten virtuelle Set-ups. Mit ihnen lassen sich nicht nur Diagnostik und Herstellung individueller Behandlungsgeräte (z. B. robotergestützte Fertigung vollindividueller Multibracket-Apparaturen) optimieren, sondern vor allem auch Behandlungsergebnisse. Welche Anwendungsmöglichkeiten aus klinischer Sicht noch alle realisierbar sind (z. B. Erstellen von Veneers, korrekte Platzierung von Miniplatten, Herstellung von full customized Miniplatten), wurde ebenfalls gezeigt.

„Trauen Sie sich den Quadranten-sprung zu und steigen Sie ein!“,

ANZEIGE

PEDRAZZINI

DENTAL TECHNOLOGIE

VT-GNE® nach A. Nardella für variable transversale Aktivierung

KFO Kongress Saarbrücken  
Sie finden uns am Stand K03.

Pedrazzini Dental Technologie  
E-Mail: info@pedrazzini-dental.de

Web: www.pedrazzini-dental.de



Prof. Dr. Gerhard Polzar (l.), der über Sinn, Notwendigkeit und praktische Anwendung des DVT in der KFO-Therapie sprach, mit Woo-Ttum Bittner, welcher über sechs Jahre klinische Erfahrung mit dem SureSmile® System berichtete.



Dr. Peter Watzlaw (l.), Vorstandssprecher KFO-IG, mit Dipl.-Ing. Christian Url von der Firma Orthorobot.



## KFO beim Gutachter und vor Gericht

Zu diesem Thema findet vom 8. bis 10. November 2013 das 6. KiSS-Symposium in Düsseldorf statt.

KiSS – Orthodontics.de veranstaltet in Düsseldorf im Novotel Seestern (Niederkaßeler Loh-



weg 179) sein 6. Symposium. Thematisches Ziel ist es, die gutachterliche und gerichtliche Bewertung von AVL-Kalkulation, Behandlungsplanung, GOZ, KIG-Einstufung, Labor- und Materialkosten, Behandlungsfehler und Wirtschaftlichkeit bei KZV, PKV, Zivil- und Strafgerichten aufzuzeigen.

Das Patientenrechtegesetz weitet die Beweislast für die medizinische und wirtschaftliche Aufklärung aus. Die zeitnahe Dokumentation bei der Aufklärung, Leistungserbringung und Abrechnung liegt auf den Schultern der Ärzte. Alle Patienten müssen unabhängig von der Versicherungsart umfassend

über alle diagnostischen und therapeutischen Möglichkeiten, die Kosten und die Gefahr der „NICHT“-Erstattung aufgeklärt werden. Vorausschauende Patienteninformation schafft dabei Vertrauen und induziert ein partnerschaftliches Verantwortungsprinzip vor den Erstattungskonflikten.

Die Referenten des Symposiums werden aus unterschiedlichen Perspektiven an Fallbeispielen nachvollziehbare ärztliche und juristische Handlungsanweisungen für die alltägliche Begutachtung herausarbeiten. Ein Tagungsreader bzw. Kurskripte für die Teilnehmer erleichtern die Nachvollziehbarkeit. Primäres Ziel ist es, den Streitfall mit Patienten, KZV und Kostenträger von vornherein zu vermeiden. Dazu wird ein Vorsitzender Richter eines OLG seine Erfahrungen bei zahnärztlichen Streitfällen und im Gebührenstreit darlegen. Wie schnell man sich im Netz der juristischen Fallstricke sowohl als Kläger als auch Beklagter ver-

heddert, wird von einem Fachanwalt analysiert.

Erlauben Aligner eine Korrektur aller Dysgnathien in der KFO-Praxis? Ein Referententeam aus Techniker und Arzt zeigt sein Know-how. Die Schnittstellen

ANZEIGE

zwischen Hightech und Low Budget bei limitierter Erstattungsfähigkeit bedürfen innovativer Planung.

Wie kommuniziert man erfolgreich mit PKV-Gutachtern? Die PKV-Ablehnung der medizinischen Notwendigkeit und die Kürzung der Rechnungslegung

sind ärgerlich. Ein PKV-Gutachter berichtet von seinen Erfahrungen.

In einem ganztägigen Vorkongresskurs am 8. November wird eine strukturierte Laborkostenkalkulation nach BEL II, BEB 1997, BEB 2009 und PKV-Sachkostenlisten präsentiert. Ziel ist es, Laborkostenkonflikte zu vermeiden. Ist eine BEB-Kalkulation der Eigen- und Fremdlaborkosten vorzuziehen? Welche intraoralen zahnärztlichen Leistungen darf ich keinesfalls in die Laborrechnung aufnehmen? Was ist im Laborbereich genehmigungs- bzw. erstattungsfähig?

In einem halbtägigen Kurs nach dem Symposium wird Professor Robert Fuhrmann am 10. November die Strukturveränderungen der GOZ- und AVL-Kalkulation durch die neue GOZ aufzeigen. Neben der Konfliktvermeidung durch transparente, leicht verständliche Formulare werden die neuen Anforderungen aus dem Patientenrechtegesetz bei der Aufklärung dar-

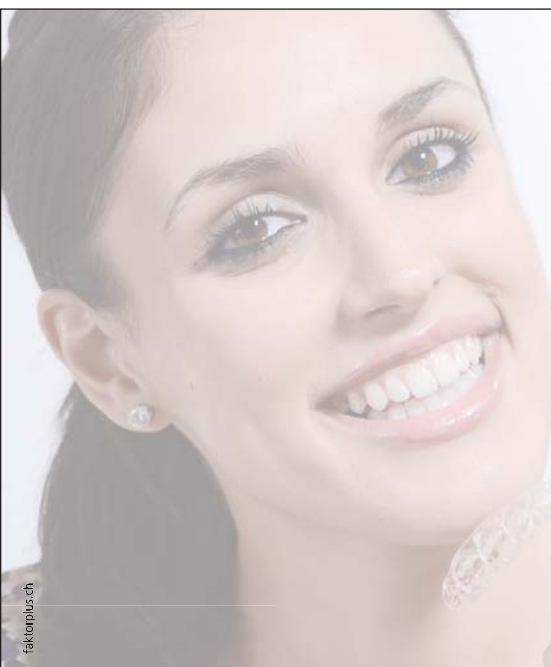
gestellt. Darüber hinaus werden die Risiken der Materialkostenberechnung, die gängigen Analogpositionen und die wachsende Inzidenz der Wirtschaftlichkeitsprüfung besprochen.

Welche Aufklärungsmethodik erlaubt eine Konfliktvermeidung bei der AVL-Ablehnung? Wie bleibt der unvermeidliche Eigenanteil – unabhängig, ob Beihilfe-, GKV- oder PKV-versichert – überschaubar. Eine schriftliche GOZ- und AVL-Kalkulation vor der Behandlungsaufnahme ist angesichts des Patientenrechtegesetzes unverzichtbar. Weitere Informationen unter [www.kiss-orthodontics.de](http://www.kiss-orthodontics.de)

### KN Adresse

Organisation/Anmeldung  
Prof. Dr. Dr. Fuhrmann  
Universitätsring 15  
06108 Halle (Saale)  
Tel.: 0345 5573738  
Fax: 0345 5573767  
info@kiss-orthodontics.de  
www.kiss-orthodontics.de

ANZEIGE



Besuchen Sie uns am Stand F36 an der DGKFO Jahrestagung!

## «eClinger – unsichtbar zu sichtbar schöneren Zähnen.»



### «mit neuen Perspektiven in die Zukunft»

Die Zukunft der nahezu unsichtbaren Zahnkorrektur hat längst begonnen. Wenn es darum geht, Zähne mit minimalen Kräften und flexiblen Kunststoffen effizient, schnell und erst noch fast unsichtbar zu bewegen, setzt die neue eClinger 3D Behandlungstechnologie neue Maßstäbe in der modernen Kieferorthopädie.



### «im Prinzip von allen für fast alle(s) anwendbar»

Mit dem sehr effektiven eClinger Schienensystem sind Kieferorthopäden und auch Zahnärzte mit kieferorthopädischer Erfahrung in der Lage, 80 bis 90 Prozent aller Zahnfehlstellungen bei Erwachsenen und Kindern zu behandeln.



### «digital hergestellt und deshalb äußerst präzise»

Die aus bestehenden und klinischen Studien gewonnenen Erkenntnisse mit dem eClinger Vorgängermodell Clear Aligner wurden in der Entwicklung der eClinger Schienentechnologie konsequent miteinbezogen und in Form einer deutlich optimierten und digitalisierten Aligner-Technologie realisiert.

Die nächsten eClinger Zertifizierungskurse finden statt: 10. Oktober 2013 in Wien, 11. Oktober 2013 in Würzburg mit Prof. Dr. Tae-Weon Kim, Seoul, Korea

Jetzt anmelden! Mehr Infos unter: [www.eclinger.eu](http://www.eclinger.eu)



# Erfolg im Dialog

dental  
bauer



Vertrauen Visionen Ziele Wachstum Innovation Stabilität



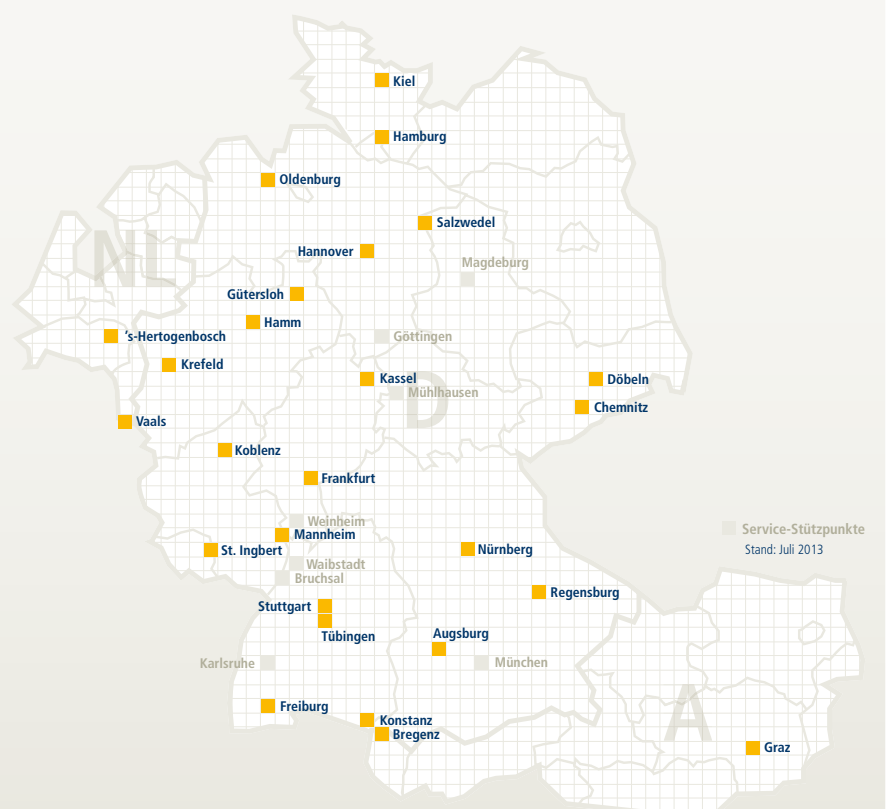
# Das unverwechselbare Dentaldepot

dental bauer steht für eine moderne Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Das inhabergeführte Unternehmen zählt mit einem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden und beschäftigt derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Unternehmensgruppe ist an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder vertreten. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

## Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien



**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Stammsitz  
Ernst-Simon-Straße 12  
D-72072 Tübingen  
Tel +49(0)7071/9777-0  
Fax +49(0)7071/9777-50  
e-Mail [info@dentalbauer.de](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)



# Kieferorthopädische Zahntechnik – Kursklassiker begeisterte

Intensives Üben, hautnah am Laboralltag – ZT Michael Sattel vermittelte erneut das komplette praktische Wissen rund um die Fertigung von VDP, RDP und gnathologischem Positioner.



Abb. 1: Im Rahmen eines zweitägigen Labor-Intensivkurses erlernten 13 Zahntechniker/-innen sowie ein Kieferorthopäde Schritt für Schritt die Fertigung von VDP, RDP und gnathologischem Positioner (jeweils nach Sander). – Abb. 2a–c: So schauen sie fertig aus – die drei funktionskieferorthopädischen Apparaturen VDP (a), RDP (b) und gnathologischer Positioner (c), deren jeweilige Herstellung im Kurs gezeigt wurde.

Zu einem wahren Klassiker unter den Fortbildungskursen lud die Firma FORESTADENT Anfang Juli ein. So fand in Würth am Rhein der jährliche Kurs mit ZT Michael Sattel zur „Herstellung funktionskieferorthopädischer Apparaturen – VDP, RDP und gnathologischer Positioner“ (jeweils nach Franz Günter Sander) statt. Erneut bis auf den letzten Platz ausgebucht und wie immer hautnah an der Praxis mit vielen Tipps und Tricks. Nach jeweils kurzen Einleitungen hinsichtlich des klinischen Einsatzes (Indikationen/Kontraindikationen), des Geräteaufbaus sowie der einzelnen Arbeitsschritte im Rahmen der jeweiligen Ap-

paraturfertigung, ging es dann sogleich in medias res. Begonnen wurde zunächst mit der Vorbereitung der Modelle für den gnathologischen Positioner, welcher nach erfolgter Multibandtherapie zur Feinkorrektur sowie als Retentionsgerät eingesetzt wird. Zu beachten sei, so der Referent, dass mithilfe des Positioners Bewegungen von 1 bis maximal 1,5 mm umgesetzt werden können. Diese können z. B. Rotationen, kleine Elongationen von Zähnen, Kippungen oder auch die Realisierung von etwas Torque (z. B. im Seitenzahnbereich) sein. Nicht eignen würde sich die Apparatur hingegen bei mangelnder Patientencompliance oder bei

Fällen, in denen Zahnbewegungen größer als 1,5 mm erforderlich sind. Eine große Rolle bei der Modellherstellung für den gnathologischen Positioner kommt den sogenannten Mobil-Pins zu. „Diese kleinen Messingstäbchen mit ihren Silikonschläuchen erleichtern die Fertigung des Set-ups erheblich“, so Sattel. Denn sie dienen als eine Art Führung bzw. Repositionierungshilfe und gewährleisten, dass die zu verändernden Zähne nach dem Sägen, Herausnehmen und Beschleifen entsprechend der angestrebten Bewegung wieder in ihre exakte Position im Modell geführt werden können. Anschließend wurde sich der Vorschubdoppelplatte gewidmet, welche z. B. bei Unterkieferlücken (Klasse II-Malokklusionen), zur Förderung des UK-Wachstums, zur OK-Wachstumshemmung, bei Einzelzahnbewegungen, zur Retrusion oberer Frontzähne, Protrusion unterer Frontzähne oder zur transversalen Verbreiterung beider Kiefer eingesetzt wird. Hier hieß es für die Teilnehmer erst einmal, alle erforderlichen Halteelemente für die mitgebrachten Gipsmodelle zu biegen und entsprechend mit Wachs zu fixieren. Begonnen wurde hierbei mit dem Unterkiefer, in welchem dann die UK-Dehnschraube mit Platzhalter und Montageplatte eingebracht wurde. Mithilfe dieses kleinen schwarzen Plättchens wird dann der erforderliche Winkel von  $60^\circ \pm 5^\circ$  zur Okklusionsebene (schiefe

Ebene) eingestellt. Nach dem Streuen und Ausarbeiten der UK-Platte kam die Oberkieferplatte dran. Diese wurde entsprechend mit OK-Dehnschraube inklusive Protrusionsstegen versehen. Besonderes Augenmerk lag dabei auf dem richtigen Positionieren der OK-Schraube mit Führungsstegen in Bezug zur schiefen Ebene des UK. Denn durch die Neigung der OK-Sporne, welche auf die schiefe Ebene der UK-Platte treffen, wird schließlich die Vorschubbewegung des Unterkiefers generiert. Am zweiten Tag dieses Intensivkurses stand die labortechnische Fertigung der Rückschubdoppelplatte (wird zur Behandlung skelettaler Klasse III-Fälle eingesetzt) im Mittelpunkt. Hier glich das Vorgehen zunächst der Fertigung der VDP, d. h. die UK-Halteelemente mussten gebogen werden. Danach wurden die Exzentralschrauben eingesetzt und fixiert (durch deren Aktivierung wird später die Rückschubbewegung des Unterkiefers generiert), die UK-Platte gestreut und fertiggestellt. Analog wurde die OK-Platte begonnen. Nachdem auch hier die Halteelemente fertig gebogen waren, wurden mithilfe der Positionierungsschablone die beiden Rückschubstege in die OK-Platte eingefügt und diese dort entsprechend fixiert. Den Abschluss des Kurses, bei dem der Referent die ganze Zeit von Platz zu Platz ging, stets ein offenes Ohr für auftauchende Fragen hatte und so manchen Kniff für die Teilnehmer parat hatte, bil-



Ihm macht so schnell keiner etwas vor – ZT Michael Sattel, der auf jahrelange Erfahrungen zurückblicken kann und den Teilnehmern so manchen Tipp und Trick mit auf den Weg gab.

dete die Fertigstellung des am Vortag begonnenen gnathologischen Positioners. Dessen Modell lag inzwischen fertig vor, sodass nun die Positioner-Rohlinge nach vorherigem Erhitzen über dem Modell ausgeformt und anschließend ausgearbeitet werden konnten. Wer Lust bekommen hat, das komplette praktische Wissen rund um die Fertigung dieser FKO-Apparaturen ebenfalls im Rahmen eines Intensivkurses mit ZT Michael Sattel zu erlernen, erhält hierzu am 4.7.2014 Gelegenheit. Nähere Infos unter angegebenem Kontakt.

## KN Adresse

FORESTADENT  
Bernhard Förster GmbH  
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151  
75172 Pforzheim  
Tel.: 07231 459-126  
Fax: 07231 459-102  
helene.wuerstlin@forestadent.com  
www.forestadent.com

# Turn to clear vision – Erfolgsstrategien für Ihre Praxis

18. KFO-Fortbildungswoche – Das multidisziplinäre Forum mit Dr. Anke Lentrodt – ZERMATT 2014.

Der Kieferorthopäde als Unternehmer von heute hat täglich an verschiedenen Fronten zu kämpfen. Dabei wird das fachliche Center of Excellence mit allem Komfort und Marketingattributen längst von den Patienten sowie im Gesundheitsmarkt als selbstverständlich vorausgesetzt. Auch das Spiel „get more for less“ ist ohne Gewinner ausgegangen.

### Was ist die Lösung?

Vor dem selbstverständlichen Hintergrund der Professionalität und des perfekten „employer branding“ ist für das Marketing von heute eine empathische Patientenorientierung des gesamten Praxisteams der wichtigste Erfolgsfaktor. Moderne Strategien für Ihre immer erfolgreichere KFO-Praxis setzen eine authentische Führungskultur mit Passion, Kreativität und Wertschätzung voraus, um Menschen in Ihrem Umfeld zu begeistern und zu Multiplikatoren Ihrer Praxis werden zu lassen. Ungenutzte Po-



tenziale zu erkennen und diese für die Akquise eines optimalen Patientenkontexts zu nutzen, ist zielführend. Ihre Arbeit mit der Resonanz aus diesem Menschenpotenzial zu veredeln, um Ihnen Kraft zu geben und Ihre Existenz zu sichern, setzt eine intelligente Wettbewerbsorientierung voraus! Gewinnen Sie diesen Wettbewerb souverän, indem Sie sich fachlich, unternehmerisch, persönlich und menschlich an den Patienten-

wünschen orientieren. Führung mit klarem Konzept ist unübertrefflich und führt Vertrauen herbei.

### In der KFO-Fortbildungswoche am Matterhorn die Welt mit neuen Augen sehen!

Young Professionals treffen auf experienced orthodontists und lernen voneinander in verschiedenen Lebens- und Berufsphasen. Möglichkeiten zu anonymem und

offenem Wettbewerbsvergleich „aus der Praxis – für die Praxis!“ Profis vermitteln ihr Wissen fachlich und unternehmerisch für alle Teilnehmer nachhaltig. Exzellente Referenten stellen Ihnen schlüssige Praxiskonzepte von A bis Z kompakt in jeweils zwei Sequenzen vor. For beginners and advanced. Um diese kieferorthopädischen Sequenzen spannt sich der Bogen des Unternehmer-Energie-Excellence-Seminars, das speziell für die Zermatt-Teilnehmer in dieser Form einmalig individuell zusammengestellt worden ist. Jedem Praxisinhaber werden unmittelbar Handlungsmöglichkeiten nach persönlicher Status quo-Bestimmung aufgezeigt, um dauerhaft eine zeitgemäße Erfolgspraxis zu führen. Die Woche wird außerdem im Round Table von den jeweiligen KFO-Referenten begleitet, um nachhaltigen Fallplanungen der Teilnehmer zu besprechen und so auch gemeinsame Lösungen für schwierige Fälle zu finden. Gesellige Events bieten



viel Gelegenheit zum entspannten Erfahrungsaustausch. Alles in allem eine Woche – hoch über dem Alltag umgeben von schneebedeckten Viertausendern – weg von Hektik und Terminen mit Experten, Weitblick, Wertschöpfung und unbegrenztem Verbesserungspotenzial für die Zukunft. Eine Woche, die sich lohnen wird, denn Sie werden danach erfolgreich anders sein! Die Teilnehmerzahl ist wie immer begrenzt – sichern Sie sich rasch Ihren Platz!



Dies wird die Praxisarbeit in  
Zukunft grundlegend verändern.

*touch Evolution* 



**Wir leiten einen Paradigmenwechsel ein.**

ortho Express touch Evolution bietet eine einzigartige intuitive Benutzerführung und Steuerung über das touch panel.

**Optimieren Sie Ihren Workflow in der Praxis und entlasten Sie Ihre Verwaltung.** Die intuitive Bedienung ist kinderleicht und begeistert. Sie sparen damit Zeit und Kosten.

Wenn Sie auch an der Zukunft der Praxisabrechnung interessiert sind, vereinbaren Sie noch heute einen Präsentationstermin.

[www.dental-vision.de](http://www.dental-vision.de) Telefon: 04121-238 130

Lassen Sie sich begeistern auf der DG-KFO in Saarbrücken  
vom 18.-22. Sept. 2013 | Congresshalle, Stand SF 01/02

ortho **Express**  
dental **Express**  
express **Timer**  
dental **Vision**



## Laserzahnmedizin international

Am 15./16. November finden unter der Themenstellung „Warum Laser, wenn es auch ohne geht?“ in Berlin die Internationale Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. und das LASER START UP 2013 statt. Laser-Einsteiger und versierte Anwender kommen an diesem Wochenende voll auf ihre Kosten.

Der Lasermarkt kann seit einiger Zeit auf eine recht positive Bilanz verweisen. Nicht zuletzt spiegelt sich dies in einem breiten Angebot an modernen und sehr effizienten Lasern wider. Durch das Bestreben, die Laserzahnmedizin immer stärker in die einzelnen Fachgebiete wie z. B. Implantologie, Parodontologie oder Endodontologie zu integrieren, gelingt es zunehmend besser, dem Laser den ihm gebührenden Platz innerhalb der modernen Zahnmedizin zu erkämpfen. Einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung dieses Ziels leisten die beiden für den deutschen Lasermarkt besonders relevanten Kongresse, die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) sowie das LASER START UP.

Der Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. (DGL) baut auf vorhandene Qualifikationen auf und lädt in einem vielseitigen Programm zur Weiterbildung hinsichtlich neuer Anwendungsmöglichkeiten von Lasern in der zahnärztlichen Praxis ein. Das LASER START UP bietet Einsteigern die ideale Möglichkeit, sich unabhängig mit den Grundlagen der Laserzahnmedizin und der aktuellen Lasertechnik vertraut zu machen.

### Unbestrittene Vorteile der Laserbehandlung

Seit mehr als 30 Jahren wird der Laser als Instrument zur Therapie und Diagnose in der Medizin und Zahnmedizin eingesetzt. Seine Vorteile gegenüber konventionellen Methoden, wie berüh-

rungsfreies und damit aseptisches Arbeiten sowie die meist reduzierte Traumatisierung des Gewebes, sind unbestritten. Darüber hinaus ermöglicht die Spezifik des Laserlichtes die Erschließung völlig neuer Behandlungs- und Operationstechniken.

### Laser lohnen sich

Wenn angesichts des nahezu unbegrenzten Indikationsspektrums der Laser in den Zahnarztpraxen noch nicht den ungebrochenen Siegeszug gehalten hat, so gab es dafür in der Vergangenheit im Wesentlichen zwei Gründe: Erstens gab es keine universell einsetzbaren Laser und zweitens waren Laser im Vergleich zu herkömmlichen Instrumenten relativ teuer.

Hier hat sich in jüngster Zeit aber sehr viel getan. Die aktuellen Dentallaser sind flexibel, leistungsfähig und letztlich wirtschaftlich. Der Laser kann nichts, was nicht auch mit konventioneller Therapie erreichbar wäre. Aber, und das ist entscheidend, der Laser kann vieles einfacher, schneller und im Verhältnis von Aufwand und Ergebnis deutlich wirtschaftlicher. In Zeiten des Kostendrucks liegt hier eine wesentliche Chance für den Laser, und was das technische Niveau und die Vielfalt der Einsatzmöglichkeiten anbelangt, waren Dentallaser noch nie so gut wie heute. Nachgewiesenermaßen erreicht der Laser z. B. hervorragende Ergebnisse in der zahnärztlichen Chirurgie, Endo-

dontologie oder Parodontologie, hier speziell in der Periimplantistherapie.

### Fort- und Weiterbildung für Einsteiger und Anwender

Die 2009 erstmals erreichte Verbindung der beiden traditionsreichsten dentalen Laserveranstaltungen hat das Thema auf eine neue Stufe gehoben. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Norbert Gutknecht (Aachen) und Dr. Georg Bach (Freiburg im Breisgau) bieten sowohl die DGL-Jahrestagung als auch

das LASER START UP erneut eine erstklassige Referentenbesetzung sowie ein alle Facetten des Lasereinsatzes in der täglichen Praxis umfassendes wissenschaftliches Programm bis hin zu Hands-on-Kursen und Workshops der führenden Laseranbieter. Damit wird die Gemeinschaftstagung im Berliner Maritim Hotel (Stauffenbergstraße) sowohl für versierte Laseranwender als auch für Einsteiger ein besonderes Fortbildungsereignis. Informationen finden Sie auch unter [www.startup-laser.de](http://www.startup-laser.de) und [www.dgl-jahrestagung.de](http://www.dgl-jahrestagung.de)

LASER START UP 2013  
[Programm]



### KN Adresse

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
Fax: 0341 48474-290  
event@oemus-media.de  
www.startup-laser.de  
www.dgl-jahrestagung.de

## Richtiges Zähneputzen bleibt eine Herausforderung

Plaque-Entfernung ist Thema auf GABA-Symposium im hessischen Marburg.



Einer der Referenten wird Prof. Thomas Kocher sein. Er spricht zum Thema „Wie sauber müssen Zähne sein? Supragingivale Plaqueentfernung zur Prävention von Parodontalerkrankungen“.

Unter dem Titel „Update Mundhygiene“ bietet GABA gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Präventive Zahnmedizin (DGPZM) ein Symposium

in Marburg an. Im Rahmen der ersten Gemeinschaftstagung der Fachgesellschaften DGZ, DGET und DGPZM findet das Symposium am Freitag, 11. Oktober 2013, von 12.30 Uhr bis 14.30 Uhr im hessischen Marburg statt. Einige Vorträge werden auf Englisch gehalten, allerdings zeitgleich auf Deutsch übersetzt. Die Referenten und ihre Themen:

- Prof. Bente Nyvad (Aarhus/DK): „Oral hygiene – caries control beyond fluoride?“
- Prof. Thomas Kocher (Greifswald): „Wie sauber müssen Zähne sein? Supragingivale Plaqueentfernung zur Prävention von Parodontalerkrankungen“
- Zahnarzt Tobias Winterfeld (Gießen): „Können junge Erwachsene Zähne putzen? Eine Video-Beobachtung“

- Prof. Damien Walmsley (Birmingham/GB): „Get the power! Manual versus powered toothbrushing.“

Die Teilnahme an dem Symposium steht allen Kongressbesuchern offen; eine gesonderte Anmeldung ist nicht erforderlich. Da das Symposium über die Mittagszeit stattfindet, wird die GABA für alle Teilnehmer ein Lunchpaket anbieten.

### KN Adresse

GABA GmbH  
Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 07621 907-0  
info@gaba.com  
www.gaba-dent.de

ANZEIGE

## OrthoLox Coupling-System

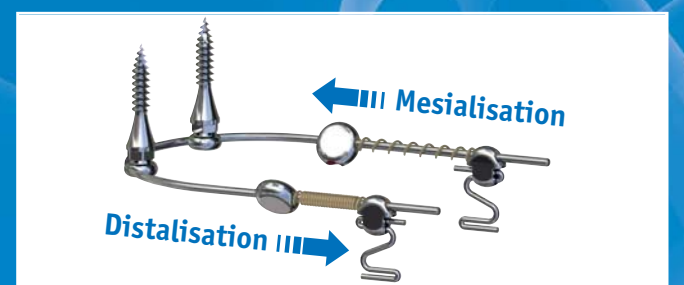
for Skeletal Anchorage in Orthodontics



### OrthoLox Snap-in Kopplung für:

- Molarendistalisierung
- Molarenmesialisierung
- Gaumennahterweiterung
- Ex-/Intrusion
- Retention

**NEU**



SmartJet, die smarte Lösung für Mesialisierung und Distalisierung mit dem gleichen Gerät.

- ▶ Laborleistung im Eigenlabor
- ▶ Kurze Stuhlzeiten
- ▶ Compliance unabhängig

OrthoLox und SmartJet bieten neue Optionen für viele Aufgabenstellungen in der skelettalen kieferorthopädischen Verankerung.

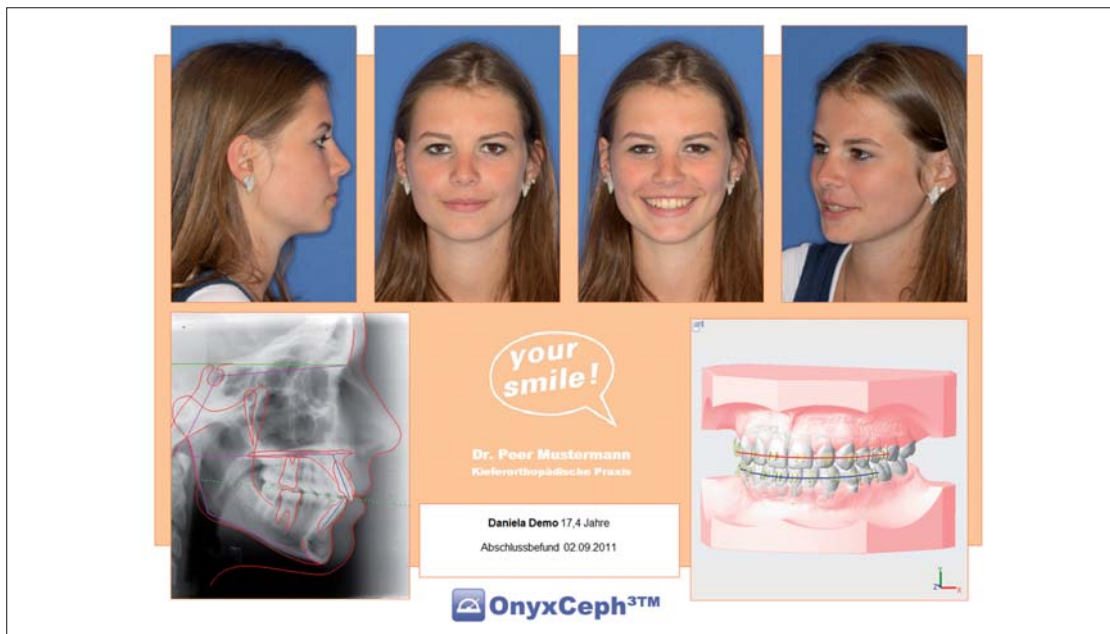
**PROMEDIA**  
MEDIZINTECHNIK  
A. Ahnfeldt GmbH

Marienhütte 15 · 57080 Siegen  
Telefon: 0271 - 31 460-0  
eMail: info@promedia-med.de  
www.promedia-med.de



## Leistungsfähige und zukunftssichere All-in-One-Lösung

Besuchen Sie uns zur DGKFO in Saarbrücken und überzeugen Sie sich von den zahlreichen Vorteilen der Software OnyxCeph<sup>3™</sup>.



Wenn Sie sich für eine leistungsfähige, zukunftssichere und dennoch preiswerte Software interessieren, um digitale Bilddaten effektiv in Archivierung, Diagnostik, Behandlungsplanung und Patientenberatung nutzen

zu können, dann besuchen Sie zur DGKFO 2013 in Saarbrücken den Ausstellungsstand F30 von Image Instruments. Lassen Sie sich dort die umfangreichen Möglichkeiten der Software OnyxCeph<sup>3™</sup> für die Nutzung von

2-D- und 3-D-Bilddaten vorführen und zeigen, wie Sie die Arbeitsabläufe in Praxis und Labor (auch arbeitsteilig) mithilfe neuer und weiterentwickelter Programmfunktionen optimieren können.

Die als Medizinprodukt zertifizierte Software bietet alle in der modernen KFO benötigten Funktionen für bildbasierte Verwaltungs-, Auswertungs-, Planungs-, Beratungs- und Kommunikationsaufgaben. Über Standardschnittstellen kann das System einfach in das Praxisumfeld eingebunden werden. Eine moderne SQL-Datenbank sorgt für eine gleichbleibend hohe Leistungsfähigkeit im Netzwerk, unabhängig von der Anzahl der Patienten- und Bilddaten.

Dies, aber auch fairere Lizenzmodelle und Preise haben dafür gesorgt, dass OnyxCeph<sup>3™</sup> heute von mehr als 1.300 Anwendern in mehr als 50 Ländern eingesetzt wird und Grundmodule in Produkten von Partnern verwendet und weltweit vertrieben werden. Im Mittelpunkt der Weiterentwicklung steht die Einbindung moderner bildgebender 3-D-Verfahren. Eine der wesentlichen Erwartungen aus Anwendersicht ist dabei die wechselseitige Nutzbarkeit neuer und traditioneller

Techniken und ein weitgehend analoger Arbeitsablauf für alle Befundarten. Vor diesem Hintergrund stellt OnyxCeph<sup>3™</sup> für den Bereich Dental Imaging eine All-in-One-Lösung mit intuitiv gestalteter Benutzeroberfläche und umfangreicher Funktionalität bereit.

Gern zeigen wir Ihnen, wie Sie mit OnyxCeph<sup>3™</sup> z.B. Modelle räumlich erfassen und die virtuellen Datensätze anschließend für die Behandlungsplanung, die optimale Positionierung von Brackets und Techniken des direkten wie indirekten Klebens verwenden können. **KN**

### KN Adresse

Image Instruments GmbH  
Olbernhauer Str. 5  
09125 Chemnitz  
Tel.: 0371 9093140  
Fax: 0371 9093149  
info@image-instruments.de  
www.image-instruments.de  
www.onyxceph.com

### ANZEIGE

**Summa cum laude auch in der Lingualtechnik.**

**ORTHORA 200**, die in Form und Funktion ausgezeichnete sowie in Ergonomie und Kompaktheit einzigartige Einheit für die kieferorthopädische Behandlung wird auch von den Anwendern der Lingualtechnik mit höchstem Lob bedacht. Denn die modifizierte Kopfstütze mit Nackensenkung und optimiertem Neigungswinkel erhöht die palatinale Zugänglichkeit und verbessert den Patientenkomfort. Erstens liegt der Kopf bequemer und stabiler. Und zweitens ist durch die grössere Deflektion das übersichtliche Arbeiten am Gaumen erst möglich. Verlangen Sie Unterlagen über die Behandlungseinheit mit der einmaligen Gestaltungsfreiheit (200 Gehäuse- und 40 Polsterfarben), der unbegrenzten Anwendungsvielfalt (4 Arbeitsplatzkonzepte) sowie dem lückenlosen Zubehörprogramm (Speifontäne mit oder ohne Bubbler, Instrumentenablagen mit oder ohne Absaugsystem, Mikromotor am Sockel, OP- oder Deckenleuchte, Monitor-Adaption usw.). Oder besuchen Sie [www.mikrona.com](http://www.mikrona.com)

**MIKRONA TECHNOLOGIE AG**, Wigartestrasse 8, CH-8957 Spreitenbach  
T +41 56 418 45 45, F +41 56 418 45 00, [swiss@mikrona.com](mailto:swiss@mikrona.com)

**MIKRONA DENTALTECHNIK VERTRIEBS-GMBH**, Jägerallee 26, D-14469 Potsdam  
T+49 331 740 38 28, F+49 331 740 38 24, [germany@mikrona.com](mailto:germany@mikrona.com)

**MIKRONA**  
The Swiss Dental Technology

## Triple Fluorophat Gel

Wenn die natürliche Remineralisation überfordert ist!



Die Wirkung des langhaftenden fluoridhaltigen Schutz-Gels Triple Fluorophat beruht darauf, dass es sich hierbei um eine Ionenaustauschreaktion am Apatit der Zahnhartsubstanz handelt. Durch das Vorhandensein von Fluoridionen werden Hydroxidionen des Apatits ausgetauscht, wobei das Hydroxylapatit in Fluorapatit übergeht. Fluorapatit ist deutlich säureunlöslicher als Hydroxylapatit.

Die antikariogene Wirkung beruht darauf, dass Xylitol die Plaquebildung reduziert und Kalziumfluorid sorgt für eine langfristige Fluoridabgabe.

Triple Fluorophat Gel haftet über mehrere Stunden, auch an leicht feuchten Zähnen, und schmeckt

angenehm. Das Gel ist optimal einsetzbar zum Schutz und Fluoridierung von Zahnoberflächen und bei hypersensiblen Zähnen. Durch den gleichen Apatit-Wirkmechanismus ist das Produkt auch als Folgeapplikation für den Versiegelungslack Protecto CaF<sub>2</sub> Nano geeignet. **KN**

### KN Adresse

BonaDent GmbH  
Berner Straße 28  
60437 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 58607390  
Fax: 069 586073931  
bonadent@t-online.de  
www.bonadent.de



# FORESTADENT erhält red dot award

Micro Sprint® Bracket im feierlichen Rahmen mit begehrtem Designpreis ausgezeichnet.



FORESTADENT Marketing Manager Holger Raschke nahm in Essen die offizielle Urkunde des red dot award: product design 2013 entgegen. (Foto: Red Dot Design Award)



für eine optimale Rotationskontrolle sowie abgerundete Slotläufe, die eine Reduzierung der Friktion gewährleisten. Die anatomisch gewölbte, patentierte Hakenbasis passt sich perfekt an die Zahnkronenform an und ermöglicht dabei trotz der Größenreduzierten Klebefläche eine optimale Retention. Micro Sprint® ist mit allen gängigen Bogendimensio-



So sehen Sieger aus – das prämierte Micro Sprint® Bracket von FORESTADENT.

FORESTADENT, einer der weltweit führenden Anbieter dentaltechnischer Produkte für die moderne Kieferorthopädie, hat am 1. Juli den red dot award: product design 2013 in Essen erhalten. Ausgezeichnet wurde Micro Sprint®, das derzeit kleinste Twinbracket der Welt, welches die internationale Fachjury durch sein

durchdachtes und innovatives Design überzeugte.

Micro Sprint® ist ein aus hochfestem Edelstahl im MIM-Verfahren gefertigtes Einstückbracket, welches trotz seines minimalistischen Designs alle wesentlichen Merkmale eines modernen Brackets in sich vereint. Es verfügt z. B. über einen planen Slotboden

nen einsetzbar und kann mit den neuen Mini-Ligaturen oder herkömmlichen Ligaturen sowie mit Elastikketten verwendet werden. Es ist in den Systemvarianten Roth und McLaughlin/Bennet/Trevisi (.018" und .022") erhältlich und



## 23. Wintersymposium 2014 in Going/Tirol (A)

18. bis 23. Januar 2014  
Kieferorthopädie und Kinderzahnmedizin für die tägliche Praxis  
Kursleitung: Prof. Dr. Andrea Wichelhaus



Info und Anmeldung unter:  
[www.wintersymposium.eu](http://www.wintersymposium.eu)  
CBS Congress und Business Services  
Frau Denise Bamert  
Tel. (CH): +41-44-445 34 50  
Tel. (D): +49-89-92 56 42 65  
E-Mail: [dbamert@cbs-congress.ch](mailto:dbamert@cbs-congress.ch)

wird mit Haken (OK: 2-5, UK: 1-5) oder ohne angeboten. Nach dem Motto „Erfolge müssen gefeiert werden“ waren Anfang Juli mehr als 1.200 Gäste aus aller Welt ins Essener Aalto-Theater gekommen, um die diesjährigen Sieger des begehrten Wettbewerbs zu krönen. Im Anschluss an die glamouröse Preisverleihung wurden die Türen des red dot design Museums für die „Designers' Night“ sowie die zwei Siegereausstellungen „Design on Stage“ sowie „Communication+“ geöffnet. Für FORESTADENT nahm Marketing Manager Holger Raschke die begehrte Auszeichnung ent-

gegen. In diesem Jahr hatten rund 1.900 Hersteller, Designer und Architekten aus 54 Ländern knapp 4.700 Produkte eingereicht und sich um das jährlich vergebene, international renommierte red dot Qualitätssiegel beworben. 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](mailto:info@forestadent.com)  
[www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

# 6. KiSS-Symposium 2013

KFO beim Gutachter und vor Gericht. Düsseldorf, Novotel Seestern.



## Symposium

Samstag, 9. November 2013

- 9.00 Aktuelle Fragen der KFO  
Prof. Fuhrmann
- 9.15 Alignertechniken für alle Dysgnathieformen  
Dr. Heine & ZT Forsbach
- 10.15 KFO-Streitfälle und Gebührenrecht vorm OLG  
Vorsitz: Richter OLG Jansson
- 11.00 Kaffeepause
- 11.30 Die KFO im Netz der juristischen Fallstricke  
Fachanwalt Dr. Schnieder
- 12.15 Gutachterfehler bei Gericht  
Vorsitz: Richter OLG Jansson
- 13.00 Mittagspause
- 14.00 Erfahrungen aus der PKV-Begutachtung  
Dr. Kirchhoff
- 14.45 Lingualtechnik für die „Social Six“  
Dr. Modjahedpour
- 15.15 Kaffeepause
- 15.45 Systematisch „einge-KIG-t“, Gutachter, KZV, Staatsanwalt, Strafbefehl, Zulassungs- und Approbationsentzug.  
Betroffener Kieferorthopäde
- 17.00 Abschlussdiskussion

## Kurse

Freitag, 8. November 2013

- 10.00 bis 17.00 Uhr. Prof. Fuhrmann, ZT Harman  
**Laborkostenkalkulation und Laborkosten-Konfliktlösung**
- Rechnungslegung & Formular bei freier Kalkulation, BEL 2, BEB 1997 & 2009
  - Laborkostenreklamation und Streit, Konfliktlösung trotz Sachkostenlisten
  - Indirektes Kleben als kombinierte Labor und intraorale GOZ-Leistung
  - Lingual- & Alignertechnik im Eigen- und Fremdlabor
  - Kostenvoranschlag, Maschinenlesbarkeit, Erstattungsfähigkeit bei PKV und Beihilfe
  - Laborpositionen bei intraoralen Bildern, ClinCheck – geht das?

Sonntag, 10. November 2013

- 9.00 bis 13.00. Prof. Fuhrmann  
**GOZ- & AVL-Kalkulation, Konfliktlösung mit PKV, Beihilfe, Patienten**
- Individualabrede, Patientenrechtgesetz & Aufklärung & Dokumentation
  - Formvorschriften für AVL- & GOZ-Rechnungslegung
  - Maschinenlesbarkeit, Materialkostenberechnung, Wirtschaftlichkeitsprüfung im VVG
  - Konfliktvermeidung bei der AVL-Kalkulation und AVL-Ablehnung
  - Analogpositionen – was geht ?
  - Erstattungskonflikte mit PKV- und Beihilfe:  
**Wo lauert der Streitfall?**

## Anmeldung per Fax: 0345-557-3767

Bitte wählen Sie die gewünschten Leistungen:

Kurs am Freitag, 8.11.2013	Anzahl Personen	Gebühr pro Person	Summe (bitte eintragen)
<b>FZA / MSC / Praxisinhaber</b> 440.- € zzgl. MwSt.		x 523,60 € =	
<b>Assistent*, HelferIn</b> 330.- € zzgl. MwSt.		x 392,70 € =	
<b>Symposium am Samstag, 9.11.2013</b>			
<b>FZA / MSC / Praxisinhaber</b> 490.- € zzgl. MwSt.		x 583,10 € =	
<b>Assistent*, HelferIn</b> 370.- € zzgl. MwSt.		x 440,30 € =	
<b>Kurs am Sonntag, 10.11.2013</b>			
<b>FZA / MSC / Praxisinhaber</b> 370.- € zzgl. MwSt.		x 440,30 € =	
<b>Assistent*, HelferIn</b> 330.- € zzgl. MwSt.		x 392,70 € =	
<b>KISS ALL-INCLUSIVE = Alle 3 Tage.</b>			
<b>FZA / MSC / Praxisinhaber</b> 990.- € zzgl. MwSt.		x 1.178,10 € =	
<b>Assistent*, HelferIn</b> 790.- € zzgl. MwSt.		x 940,10 € =	
		<b>Gesamtbetrag</b>	

\*Bitte Weiterbildungsbescheinigung mit einreichen.  
Bitte überweisen Sie **zeitgleich** mit Ihrer schriftlichen Anmeldung den selbsterrechneten Gesamtbetrag auf das Konto Nr.: **260012659, BLZ: 800 537 62 bei der Sparkasse Halle.**

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

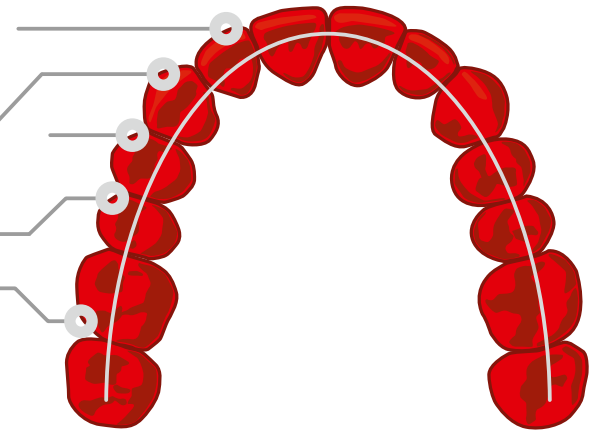
Praxisstempel: \_\_\_\_\_

**Organisation**  
Prof. Dr. Dr. Fuhrmann · Universitätsring 15 · 06108 Halle  
Tel: 0345-5573738 · Fax: 0345-5573767 · Email: [info@kiss-orthodontics.de](mailto:info@kiss-orthodontics.de)  
Mehr Informationen unter [www.kiss-orthodontics.de](http://www.kiss-orthodontics.de).



DGKFO  
2013

# Das DIGITALE KFO-Labor



Eine Initiative von SCHEU-DENTAL, CA DIGITAL und Stratasys.

Stand F23

- Scannen und digitale Bearbeitung von Modellen
- Rapid Prototyping mit 3D-Druckern
- Tiefziehtechnik mit 3D-Arbeitsmodellen
- Software-basierte Laborprozesse

**Erleben Sie die KFO-Laborwelt der nächsten Generation auf der DGKFO 2013 in Saarbrücken.**



SCHEU-DENTAL GmbH  
[www.scheu-dental.com](http://www.scheu-dental.com)



CA DIGITAL GmbH  
[www.ca-digit.com](http://www.ca-digit.com)



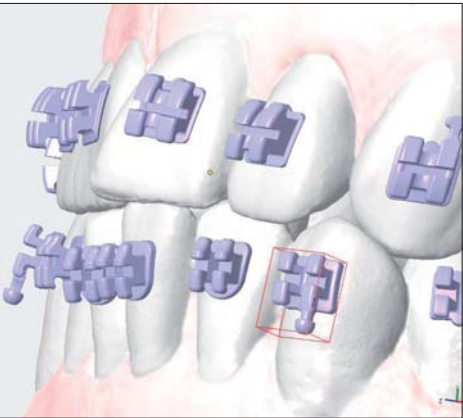
Stratasys Ltd.  
[www.stratasys.com](http://www.stratasys.com)



## Neues revolutionäres, digitales Klebesystem

INDIVIDUA® PDB: Precise Digital Bonding – Indirektes Kleben 2.0

Das indirekte Kleben ist seit vielen Jahren in der Kieferorthopädie bekannt. Jedoch hat sich das bis-



Digitale Bracketplatzierung – Onyx Ceph® und beispielsweise discovery® pearl Keramikbrackets (Mit freundlicher Unterstützung von Dentaforum).

herige Verfahren aus verschiedensten Gründen nicht entscheidend durchsetzen können. Aus diesem Grund wurde INDIVIDUA®

entwickelt, das revolutionäre, digitale Klebesystem! INDIVIDUA® realisiert nun endlich die Vorteile, welche das indirekte Kleben eigentlich bieten sollte, und neutralisiert die Nachteile der herkömmlichen Systeme.

Ergebnisse sind neben einer schnelleren Behandlung, eine Zeit- und Kostenersparnis durch die 3-D-Technologie sowie exakt positionierte Brackets nach Vorgabe des Behandlers.

Das neu entwickelte Tray-System überträgt schnell und zuverlässig die digitale 3-D-Planung in den Patientenmund, wobei die optimale Passgenauigkeit zwischen Zahn und Bracket gewährleistet wird. Das innovative Tray-System, welches mithilfe der neuesten 3-D-Technologie hergestellt wird, bietet wesentliche Vorteile:

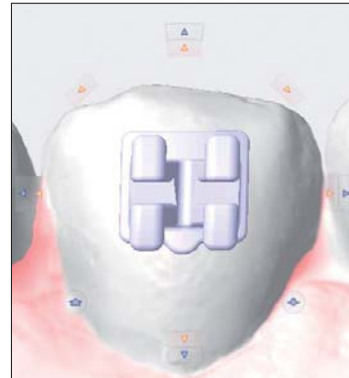
- hartnäckige Kunststoffreste um die Brackets herum werden vermieden – auch ohne vorherige

Erstellung der Kunststoffbasis

- auf teure Spezialmaterialien/Kleber kann verzichtet werden
- Bracketverluste wie beim bisherigen indirekten Kleben gehören der Vergangenheit an
- Einzelzahnklebungen sind mühelos möglich.

Ein weiterer großer Vorteil von INDIVIDUA® liegt in der enormen Zeitersparnis für den Behandler. Ein kompletter Kiefer kann, inklusive der Vorbereitungszeit, in nur 15 Minuten geklebt werden. Ebenso können Einzelbrackets in nur wenigen Minuten mit der gleichen initialen Präzision geklebt werden.

Vorgehensweise: Um die Trays zu erhalten, werden das Gipsmodell des Patienten und die entsprechenden Brackets versandt. Im Gegenzug erhält der Behandler exakt positionierte Brackets



Digitale Korrektur der Bracketposition am Einzelzahn – Dentaforum discovery® smart.

am virtuellen 3-D-Modell. Mittels der Software Onyx Ceph® kann der Behandler die virtuelle 3-D-Positionierung überprüfen und ggfs. individuell selbst korrigieren. Sobald die Bestätigung vorliegt, werden die Trays produziert und innerhalb weniger Tage versandt. Dieser Ablauf kann beschleunigt werden, indem der

Behandler die Patientenmodelle selbst digitalisiert (3-D-Scanner) und die Platzierung der Brackets eigens tätigt.

INDIVIDUA® ist ein Produkt der Elident GmbH. Die Firma Elident ist ein Pionier in der Entwicklung von digitalen Produkten für die Kieferorthopädie. Besuchen Sie uns auf der diesjährigen DGKFO in Saarbrücken (Stand: K05) und überzeugen Sie sich von weiteren innovativen Neuerungen in der digitalen KFO, wie digital individualisierte Brackets sowie die digitale 2D-Lingualbehandlung. **KN**

### KN Adresse

Elident GmbH  
Willettstr. 10  
40822 Mettmann  
info@individua.de  
www.individua.de

ANZEIGE

## Pflegegel schneidet gut ab

Deutsche Zahnärzte sind mit dem Geschmack des Mundpflegegels Cervitec Gel zufrieden und werden es ihren Patienten weiterempfehlen.



Aufbringen von Cervitec Gel auf die Zahnbürste.

Ivoclar Vivadent hat rund 4.500 Zahnärzte in ganz Deutschland über ihre Zufriedenheit mit dem Mundpflegegel Cervitec Gel befragt. Mit 15 Prozent und somit 671 Antworten war die Rücklaufquote für diese Umfrage relativ hoch. 72 Prozent der Anwender beurteilen den Geschmack von Cervitec Gel als angenehm und 28 Prozent als neutral. 97 Prozent werden Cervitec Gel an ihre Patienten weiterempfehlen.



Ivoclar Vivadent  
(Infos zum Unternehmen)

oder des Parodontiums eingesetzt werden.

Cervitec Gel empfiehlt sich insbesondere bei Patienten mit prothetischen Versorgungen. Das Mundpflegegel hält Zahnersatz keimarm und geruchsfrei und schützt die Restzähne. Der angenehme Geschmack fördert die Anwendungsbereitschaft, was wiederum dem Behandlungserfolg zugute kommt. **KN**

(Quelle: Kundenumfrage Ivoclar Vivadent 2012)

### Schutz für Zahnfleisch, Zähne und Restaurationen

Das Mundpflegegel Cervitec Gel enthält 0,2 Prozent Chlorhexidin und 900 ppm Fluorid. Es schützt Zahnfleisch, Zähne und Restaurationen. Zudem beugt es Entzündungen vor. Cervitec Gel kann auch begleitend während der Behandlung bei erhöhten Keimzahlen oder entzündlichen Erkrankungen der Mukosa, der Gingiva

### KN Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH  
Postfach 11 52  
73471 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 07961 889-0  
info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de



Empower  
Clear Braces

## DIE PERFEKTE KOMBINATION VON LEISTUNG UND ÄSTHETIK

Das ist Empower Clear – das selbstlegierende Bracket-System für höchste ästhetische Ansprüche.

- Interaktives, durchdachtes Design mit stabilen SL Clips für leichtes Öffnen und Schließen und eine einfache Positionierung
- Geringe Friktionswerte in der Anfangsphase, hervorragende Torque- und Rotationskontrolle in der Endphase für vorhersagbare Ergebnisse
- Aktives, passives oder Dual Activation System – die Kontrolle liegt in ihren Händen

Besuchen Sie uns unter [www.americanortho.com/produkte](http://www.americanortho.com/produkte) und erfahren Sie mehr über die Empower Familie.





## Revolution in der Bondingtechnologie

3M Unitek bringt mit innovativem System Zeitersparnis und zuverlässige Ergebnisse.



Zeitersparnis für Arzt und Patient, verbesserter Haftverbund und perfekter Randschluss: 3M Unitek hat heute die Einführung einer Sensation in der Bondingtechnologie bekanntgegeben. Durch das neue, mit APC™ Flash-Free Adhäsiv beschichtete Bracketsystem entstehen zahlreiche Vorteile für Arzt und Patient bei der Positionierung von Brackets. Durch die diversen Neuerungen in diesem Produkt festigt 3M Unitek mit dem System APC™ Flash-Free Adhäsiv außerdem

seine Position als hoch innovatives Unternehmen im Bereich der Kieferorthopädie. Mindestens vier große Vorteile bringt die neue Technologie mit sich: Zunächst sticht der Wegfall der Überschussentfernung hervor, denn im Gegensatz zu konventionellen Verfahren kann der Kieferorthopäde mit APC™ Flash-Free Adhäsiven die Brackets direkt auf dem Zahn platzieren – ganz ohne Überschussentfernung. Der überzeugende Randschluss des Adhäsivs und die zuverlässige

Haftkraft sind zwei weitere Aspekte, durch die die Ergebnisse durch das Produkt enorm verbessert werden können. Die Menge an Kunststoff im Spezialvlies ist für jeden Zahn präzise festgelegt und füllt den Raum zwischen Klebebasis und Zahn vollständig aus. So ergibt sich ein überzeugender Randschluss. Das Adhäsiv bietet eine zuverlässige Haftkraft mit einer sehr niedrigen Bracketverlustrate von unter 2 Prozent. Da die Entfernung des überschüssigen Adhäsivs komplett entfällt, kommt es außerdem seltener zu versehentlichen Bewegungen der Brackets.

Ein vor allem für den Patienten aber auch für den Arzt nicht unwesentlicher Vorteil resultiert aus all diesen Verbesserungen: Sie ermöglichen eine enorme Zeitersparnis. Mit dem APC™ Flash-Free Adhäsiv werden nur noch fünf Arbeitsschritte nötig, während beim Bonding mit konventionellen lichterhärtenden Adhäsiven elf Schritte ausgeführt werden müssen. Ganz konkret gesprochen: Die Bondingzeit wird um bis zu 40 Prozent pro Bracket gesenkt.

„Die neue APC™ Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung ist eine bahnbrechende Technologie, die durch das sicherere Positionieren und der Verkürzung der Zeit im Stuhl zur Steigerung der Effizienz und des Erfolges in der Praxis beiträgt“, sagt Dr. Jürgen

Sendelbach, 3M Unitek Deutschland, über die neue Technologie, die bei der 86. Wissenschaftlichen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie in Saarbrücken vom 18. bis 22. September vorgestellt wird. „In den Praxistests waren die Anwender geradezu begeistert, wie leicht sich die Brackets mit APC Flash-Free positionieren ließen, ohne einen Überschuss zu hinterlassen.“

### Engagement für Innovationen

Die Einführung des Produkts auf den hochästhetischen Clarity™ ADVANCED Keramikbrackets ist der Lohn für das langfristige Engagement von 3M Unitek für Innovationen im Bereich des kieferorthopädischen Bondings. Das Unternehmen konnte auf seine langjährigen Erfahrungen in verschiedensten Technologien zurückgreifen – von Spezialvliesmaterialien und Nanotechnologie bis zur beispiellosen und

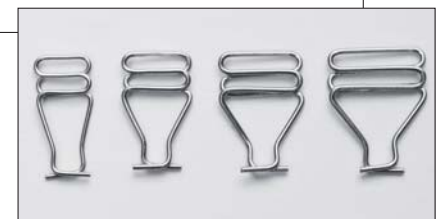
weltweit führenden Position im Bereich Adhäsive. So konnte 3M insbesondere im Hinblick auf die verbesserte Kontrolle der Behandlungsergebnisse sowie des Patientenkomforts und der Patientenzufriedenheit ein herausragendes Produkt schaffen. Mehr Informationen über das APC™ Flash-Free Adhäsiv bekommen Sie jederzeit von Ihrem 3M Unitek Außendienstbetreuer oder auf der Website [www.3munitek.de](http://www.3munitek.de)

### KN Adresse

3M Unitek  
Zweigniederlassung  
der 3M Deutschland GmbH  
Ohmstraße 3  
86899 Landsberg am Lech  
Tel.: 08191 94745000  
Fax: 08191 94745099  
3MUnitekGermany@mmm.com  
[www.3munitek.de](http://www.3munitek.de)

## Kleine Feder – große Wirkung

Speed Spring Protrusionsfedern exklusiv bei RealKFO.



RealKFO vertreibt seit einigen Jahren exklusiv die bekannten und geliebten Protrusionsfedern „Speed Springs“ in Deutschland. Die nahezu bruchresistenten Federn gibt es in vier verschiedenen Größen jeweils für die Rotation nach links und rechts. Der Therapeut kann die Speed Springs ganz einfach aktivieren und auch wieder deaktivieren. Die herausragenden, aus einem speziellen hitzelegierten chirurgischen Draht gefertigten Federn behalten ihre Kraft und rotieren die Zähne schnell und einfach durch konstanten Druck. Mit einer Speed Spring-Apparatur können Zähne gekippt, versetzt, intrudiert, extrudiert und gedreht werden. Die Zähne können je nach Indikation sowohl gleichzeitig als auch nacheinander bewegt werden.

Gern können die Speed Springs auf der DGKFO vom 18. bis 21.9.2013 in Saarbrücken am Stand F02 angeschaut und bestellt werden.

### KN Adresse

RealKFO GmbH  
Fachlaboratorium für Kieferorthopädie  
In der Mark 53  
61273 Wehrheim  
Tel.: 06081 942131  
Fax: 06081 942132  
[team@realkfo.com](mailto:team@realkfo.com)  
[www.realkfo.com](http://www.realkfo.com)

ANZEIGE

**TELEDENTA**  
Funktion & Ästhetik

kieferorthopädische & dentale Produkte

**AQUASPLINT Kit ab 35,90 €**

**Dispenser für Aqua-Splint-Silikon für 39,90 €**

**Netzbasis-Retainer ab 18,66 €**

**NITI-Bögen ab 0,29 €**

**Edelstahlbögen ab 0,12 €**

**Keramikbrackets ab 2,00 €**

**Roth und MBT Brackets ab 0,59 €**

**Molar Tubes ab 1,59 €**

**Entbänderungsfräse ab 1,49 €**

**nächster  
CMD Kurs  
18.10.2013  
Raum  
Düsseldorf**

**Neue Innovationen**

**Qualitativ hochwertige Produkte (ISO + CE)**

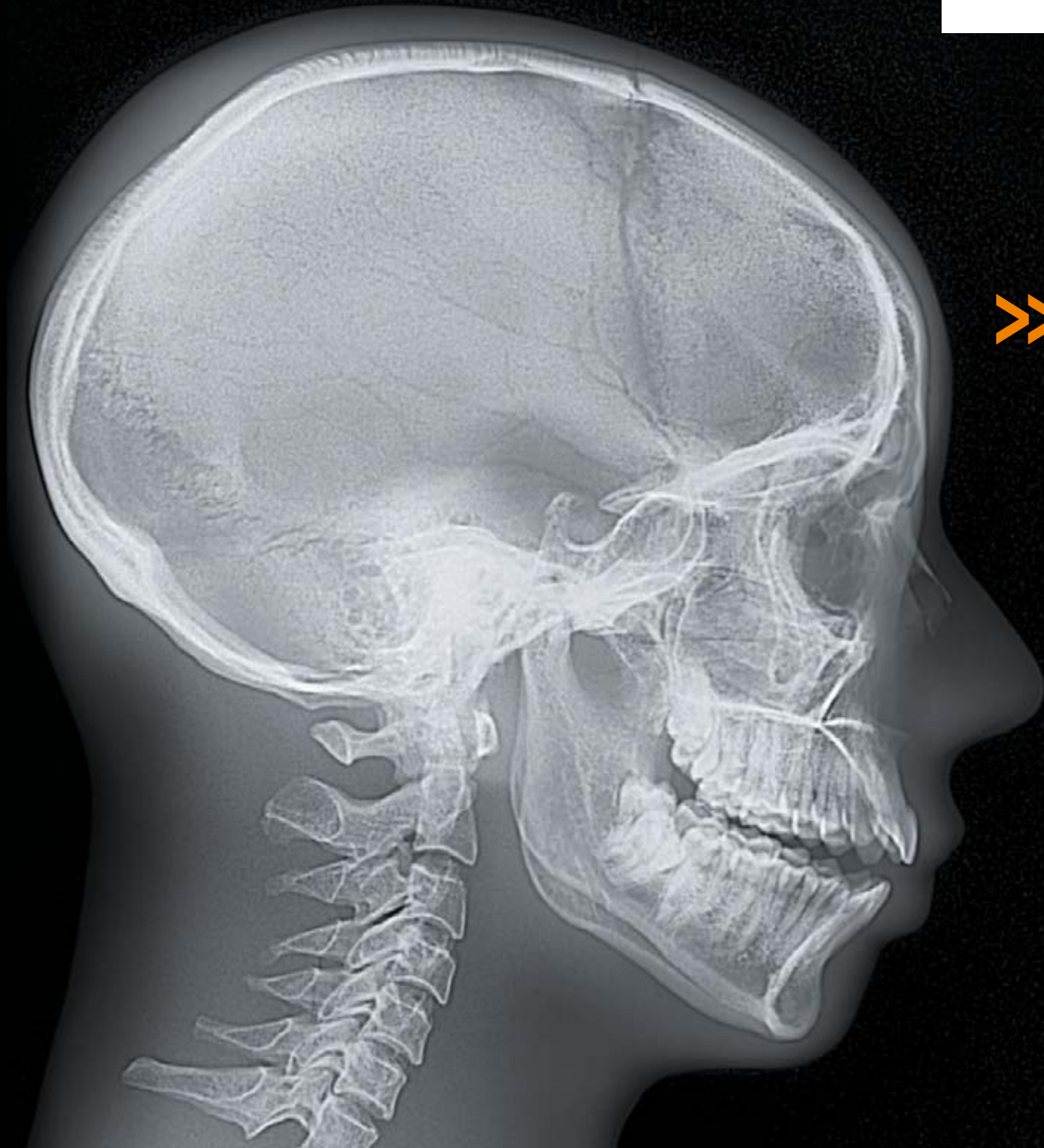
**Attraktive Preise durch Direktversand**

**Online Shopping Service**

Messestand bei der DGKFO 2013: K-18

Bitte besuchen Sie uns auch online!  
[www.teledenta.com](http://www.teledenta.com)  
Telefon: 0371 433 02 09  
E-mail: [info@teledenta.com](mailto:info@teledenta.com)





## >> KFOptimal

- >> höchste Auflösung, größte erhältliche aktive Sensorfläche von 26,4 x 32,5 cm.
- >> Aufnahmezeit < 1Sek.
- >> Minimierung von Bewegungsartefakten und Röntgendosis [ca. 4µSv]

>> über 90% weniger Bewegungsartefakte.\*

\* im Vergleich zu einem herkömmlichen Scan-Ceph.

### PaX-CEPH One-Shot Option

... für jede Disziplin und Anforderung das richtige Gerät mit CEPH One-Shot Option.



**PaX-i HD<sup>+</sup>OP**  
Das OPG mit One-Shot Option, das in allen Punkten überzeugt.

[paxi.orangedental.de](http://paxi.orangedental.de)



**PaX-i3D OP**  
DVT - Multi FOV [12x9-5x5, 8x8-5x5 oder 5x5], OPG 2-in-1, CEPH OS Premium optional, 3-in-1

PaX-i3D<sup>5</sup>  
inkl. Freischaltoption  
FOV 8x8 für 1 Jahr

[paxi3d.orangedental.de](http://paxi3d.orangedental.de)



**PaX-i3D OP**  
DVT - Multi FOV [16x10-5x5 oder 10x8-5x5], OPG 2-in-1, CEPH OS Premium optional, 3-in-1

Weltrekord  
in Geschwindigkeit und  
Strahlungsreduktion

[paxi3dgreen.orangedental.de](http://paxi3dgreen.orangedental.de)





# Neue Behandlungseinheit bietet maximale Flexibilität

Ab Oktober liefert Sirona die Schwebetisch-Variante von SINIUS aus, die auf der IDS als Preview zu sehen war. Durch das besonders bewegliche Tragarmsystem können (Fach-)Zahnärzte die Einheit optimal an ihre individuellen Arbeitspositionen anpassen. Das erleichtert es Behandlern, jederzeit ergonomisch zu arbeiten.



Die neue Behandlungseinheit SINIUS TS überzeugt durch maximale Flexibilität und Ergonomie.

Die Sirona-Behandlungseinheit SINIUS TS setzt Maßstäbe, wenn es um Flexibilität sowie die technische Unterstützung einer möglichst ergonomischen Arbeitshaltung geht: Bei der Schwebetisch-Einheit kann das Tray unabhän-

gig vom Arztelement in alle Richtungen verstellt werden – und lässt sich dadurch flexibel am Patienten positionieren, ohne das Arztelement nachjustieren zu müssen. Behandlern bietet diese Lösung nicht nur einzigartige Bewegungsfreiheit – sie macht es ihnen auch so einfach wie noch nie, in jeder Situation eine ergonomische Arbeitshaltung einzunehmen. „Mit SINIUS TS haben wir die Leitidee von Effizienz und Flexibilität, die alle SINIUS-Einheiten auszeichnet, noch einmal weiterentwickelt. Die Möglichkeiten des Schwebetischsystems unterstützen Zahnärzte dabei, alle Elemente der Einheit ergonomisch optimal zu positionieren“, sagt Susanne Schmidinger, Leiterin des Produktmanagements bei Sirona.

Flexibilität ist auch das Stichwort für die weitere Gestaltung von Arztelement und Tray: Das Arztelement ist besonders gut für die Behandlung in der 12-Uhr-Position geeignet, lässt sich aber auch mühelos in jede andere Position bringen. Mit einem vertikalen Bewegungsraum von 420 Millimetern kann der (Fach-)Zahnarzt das Element sowohl für sitzende als auch stehende Behandlungen optimal einstellen. Dank eines praktischen Clipselements lässt sich das Tray ganz einfach entfernen und reinigen. Die großen Ablageflächen auf Arztelement und Traytafel bieten zudem mehr als ausreichend Platz. Durch das funktionale und platzsparende Tragarmsystem verfügt SINIUS TS über besonders geringe Abmessungen. Die Einheit findet

auch in kleinen Räumen gut Platz.

**Zuwachs für die Effizienzklasse**  
Bislang war SINIUS, die Effizienzklasse von Sirona, bereits als Verschiebebahn- sowie als Schwingbügel-Variante (SINIUS CS) erhältlich. Wie seine Geschwister ist SINIUS TS mit der intuitiv bedienbaren Touchscreen-Oberfläche EasyTouch ausgestattet, über die der Zahnarzt auch die optional integrierte Endodontie-Funktion mit hinterlegter Feilenbibliothek und ApexLocator steuern kann. Für die zeitsparende Einhaltung der Hygienevorschriften sind die SINIUS-Einheiten mit integrierten Sanieradaptern ausgestattet, die die Sanierhaube überflüssig machen. Neben den drei Versionen (Verschiebebahn, Schwingbügel, Schwe-

betisch) haben Zahnärzte bei SINIUS die Wahl zwischen sechs Anwendungspaketen sowie vielen Einzeloptionen und können sich ihre Einheit so zusammensetzen, wie es ihren Anforderungen entspricht. SINIUS TS ist ab Oktober im Dentalfachhandel erhältlich und wird ebenso wie die beiden anderen SINIUS-Varianten auf den „Fachdental“-Messen 2013 zu sehen sein. **KN**

### KN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 06251 16-0  
Fax: 06251 16-2591  
contact@sirona.de  
www.sirona.de

ANZEIGE

## KN NACHRICHTEN STATT NUR ZEITUNG LESEN!



Fax an 0341 48474-290

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

[www.kn-aktuell.de](http://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

**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

Name

Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

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



KN 9/13

## VALO erneut ausgezeichnet

Polymerisationsleuchte erhält „Best of Class“ Technology Award.

Bereits im zweiten aufeinanderfolgenden Jahr hat die Polymerisationsleuchte VALO (Ultradent Products) den „Best of Class“ Technology Award des Pride Institutes erhalten. Das Pride Institute in Novato/Kalifornien ist ein führendes Institut für dentales Praxismanagement und Training. Der „Best of Class“ Technology Award wird jährlich an das vielversprechendste, innovativste Produkt vergeben und wird als die höchste Auszeichnung angesehen, die eine Polymerisationsleuchte erhalten kann.

Eine 7-köpfige Jury, besetzt mit hoch angesehenen Zahnmedizinern, trifft die Entscheidung. Dr. Lou Shuman, der Präsident des Pride Instituts, sagt dazu: „Unsere Tester stellten fest, dass VALO weiterhin die fortschrittlichste Polymerisationsleuchte auf dem Markt ist; deswegen wurde sie als Gewinner des Awards auch im zweiten Jahr in Folge gewählt. Dies ist äußerst schwierig zu erreichen, denn der Selektionsprozess ist sehr streng – aber der Erfolg spricht für die fortschrittliche progressive Technologie von VALO.“

Viele (Fach-)Zahnärzte weltweit urteilen ähnlich und haben in kurzer Zeit VALO zu einer der meistverkauften Polymerisationsleuchten gemacht; kabelgebun-

den oder „cordless“ mit Batterien. Gelobt werden vor allem die Leistungsstärke des emittierten Lichtes, die zielliche, praxisgerechte Gestaltung des Leuchtenkopfes und die robuste Ausführung. **KN**



Ultradent Products (Infos zum Unternehmen)



### KN Adresse

Ultradent Products  
Am Westhaver Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 02203 359215  
Fax: 02203 359222  
info@updental.de  
www.updental.de



# LED-Behandlungsleuchte der neuesten Generation

ULTRADENT Solaris 2 mit dem höchsten CRI-Wert für LED-Leuchten.

Zur IDS 2013 stellte ULTRADENT mit Solaris 2 die neueste LED-Behandlungsleuchte vor. Nach dem großen Erfolg von Solaris LED konnten nun mit Solaris 2 die Vorteile der LED-Technologie für die (Fach-)Zahnarztpraxis noch weiterentwickelt werden. Diese neue Leuchte bündelt die Wünsche aller Behandler und stellt den aktuellen Standard für moderne, effektive und wirtschaftliche OP-Leuchten dar. Licht ohne Kompromisse – Solaris 2 wird, wie alle Produkte aus dem Hause ULTRADENT, mit hochwertigen Werkstoffen gefertigt und sorgfältig verarbeitet. Das hat einen guten Grund: Solaris 2 bietet den besten CRI-Wert, der mit LED-Technologie bisher erreicht wurde: CRI = 95. Der Farbwiedergabeindex (Colour Rendering Index) ist eine fotometrische Einheit, mit der sich die Qualität der Farbwiedergabe von künstlichen Lichtquellen definieren lässt. Je höher dieser Wert, umso exakter ist die Farbwiedergabe. Dadurch wird auch die Zahnfarbenbestimmung vereinfacht. Solaris 2 bietet mit



verschleißfreier LED-Technologie und dem hohen CRI-Wert bestes Licht für den zahnärztlichen Arbeitsbereich. Alle Einheiten der neuen ULTRADENT Premium-Klasse, der Kompakt- und easy-Klasse werden serienmäßig mit Solaris 2 angeboten.

Solaris 2 wird über eine Mikroprozessor-Steuerung geschaltet und kontrolliert, akustische Signale ertönen jeweils bei minimaler und maximaler Lichtleistung. Die One-Touch-Bedienung für minimale Lichtleistung beim Einsatz

von lichthärtenden Materialien ermöglicht einen sorglosen Einsatz bei der Füllungstherapie. Solaris 2 sorgt auch für Hygiene am Arbeitsplatz: Beide Metallgriffe sind abnehmbar und auto-klavierbar. Die Reflektoren sind abgedeckt, diese Abdeckung lässt sich abnehmen und so ebenfalls bequem reinigen. Diese Behandlungsleuchte verfügt über eine regelbare Lichtleistung von 2.500 bis 45.000 Lux, bei einer gleichbleibenden Farbtemperatur von 5.000 °K. Der geringe Stromverbrauch liegt bei max. 26 Watt, in Verbindung mit einem sehr hohen Wirkungsgrad bedeutet das nicht nur Energieeinsparung, es entsteht kaum Wärme, wodurch auf einen Lüfter verzichtet werden kann. Die Ein-/Aus-Funktion kann an der Lampe, am Zahnarztgerät und per Fußschalter an der Behandlungseinheit bedient werden. Die Anordnung und Geometrie der Lichtquelle und Reflektoren sorgen für eine nahezu schat-

tenfreie Ausleuchtung, durch die hochwertige Aufhängung mit einer 5-Ebenen-Beweglichkeit lässt sich die Leuchte mit minimalem Kraftaufwand exakt positionieren. Die hochwertigen LEDs besitzen eine extrem lange Lebensdauer, die auf mindestens 50.000 Stunden ausgelegt ist. Damit ist Solaris 2 nicht nur eine effiziente und leistungsstarke Arbeitsleuchte, sondern auch eine sehr wirtschaftliche Investition. Gerne wird Sie auch der Fachhandel informieren, oder Sie genießen in Ruhe den ULTRADENT Showroom in München-Brunnthal. Vereinbaren Sie einen Termin! ☎



ULTRADENT (Infos zum Unternehmen)

### KN Adresse

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
Eugen-Sänger-Ring 10  
85649 Brunnthal  
Tel.: 089 420992-70  
Fax: 089 420992-50  
info@ultradent.de  
www.ultradent.de

ANZEIGE

5 Fortbildungspunkte

# veneers von a-z

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs  
Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht

DVD-Vorschau  
„Veneers von A-Z“

inkl. DVD

## Fax an 0341 48474-390

Für die Kursreihe „Veneers von A-Z“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

- OST** | 13.09.2013 | Leipzig
- OST** | 05.10.2013 | Berlin
- WEST** | 29.11.2013 | Essen

---

- NORD** | 16.05.2014 | Hamburg
- NORD** | 30.05.2014 | Rostock-Warnemünde
- WEST** | 26.09.2014 | Düsseldorf
- SÜD** | 10.10.2014 | München

Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress

Name, Vorname \_\_\_\_\_  
 DGKZ-Mitglied  Ja  Nein

Praxisstempel

KN9/13

Termine 2013/2014		
Wann?	Wo?	Hauptkongress
<b>13.09.2013</b> 12.00 – 18.00 Uhr	<b>Ost</b> Leipzig	10. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin
<b>05.10.2013</b> 09.00 – 15.00 Uhr	<b>Ost</b> Berlin	43. Internationaler Jahreskongress der DGZI
<b>29.11.2013</b> 12.00 – 18.00 Uhr	<b>West</b> Essen	3. Essener Implantologietage
<b>16.05.2014</b> 12.00 – 18.00 Uhr	<b>Nord</b> Hamburg	11. Jahrestagung der DGKZ
<b>30.05.2014</b> 12.00 – 18.00 Uhr	<b>Nord</b> Rostock-Warnemünde	Ostseekongress/7. Norddeutsche Implantologietage
<b>26.09.2014</b> 12.00 – 18.00 Uhr	<b>West</b> Düsseldorf	44. Internationaler Jahreskongress der DGZI
<b>10.10.2014</b> 12.00 – 18.00 Uhr	<b>Süd</b> München	5. Münchener Forum für Innovative Implantologie

### Organisatorisches

Kursgebühr inkl. DVD 295,- € zzgl. MwSt.  
DGKZ-Mitglieder erhalten 10% Rabatt auf die Kursgebühr!

Tagungspauschale 49,- € zzgl. MwSt.  
Bei der Teilnahme am Hauptkongress wird die Kursgebühr angerechnet.

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-390  
event@oemus-media.de, www.oemus.com

Dieser Kurs wird unterstützt  
Stand: 22.03.2013

Nähere Informationen zu den Kursinhalten erhalten Sie unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



## „Klare“ Lösung für kleine Korrekturen

Der Ideal Smile® ALIGNER – transparent, ästhetisch, kostengünstig

Mit dem Ideal Smile® ALIGNER steigt DENTSPLY GAC in die Alignersysteme ein und trägt so der steigenden Nachfrage erwachsener Patienten nach einfachen, kosmetischen Behandlungstechniken ohne „sichtbare Zahnspannen“ Rechnung. Das

**Ideal Smile®**

Ideal Smile® ALIGNER System besteht aus einer Serie fast unsichtbarer, transparenter Kunststoffschienen. Entwickelt mithilfe neuester Digitaltechniken gilt es zu Recht als eines der komfortabelsten und praktischsten Behandlungsvarianten zur Korrektur kleinerer Fehlstellungen. Auf Basis des durch den Kieferorthopäden erstellten Behandlungsplans wird die Reihe individueller Aligner gefertigt. Exakt und

zielgerichtet kann der Behandler so einzelne Zähne schrittweise in die gewünschte Endposition bewegen.

„Unser Ziel bei DENTSPLY GAC ist es, durch Innovation und Know-how Lösungen zu finden, die sowohl dem Behandler als auch den Patienten größtmögliche Präzision und Komfort bieten. Mit dem Ideal Smile® ALIGNER bringen wir nun ein weiteres Behandlungsgerät auf den Markt, das es erwachsenen Patienten ermöglicht, ihr Lächeln möglichst diskret und effizient zu verbessern“, sagt Walter Loaiza, Cluster Manager D/A/CH bei DENTSPLY GAC. Der Ideal Smile® ALIGNER bietet Ihnen und Ihren Patienten klare Vorteile. So profitieren Ihre Patienten aufgrund der außergewöhnlichen Transparenz von einer nahezu unsichtbaren Behandlung. Das komfortable und glatte

Material liegt angenehm auf den Zähnen und verspricht so hohen Tragekomfort. Eine schnelle und effiziente kieferorthopädische Behandlung bedeutet für Ihren Patienten, weniger Zeit in Ihrer Praxis zu verbringen und mehr Zeit, das Leben zu genießen! Überzeugen Sie sich selbst! Besuchen Sie DENTSPLY GAC in Saarbrücken zur DGKFO-Jahrestagung – Sie finden uns im Saal West an Stand Nr. S04. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! **KN**

### KN Adresse

GAC Deutschland GmbH  
Am Kirchenhölzl 15  
82166 Gräfelfing  
Tel.: 08985 3951  
Fax: 08985 2643  
info@gac-deutschland.de  
www.gac-ortho.de  
www.idealsmilealigners.com

ANZEIGE

## » Spezialisten-Newsletter Fachwissen auf den Punkt gebracht



Anmeldeformular  
Spezialisten-Newsletter  
[www.zwp-online.info/newsletter](http://www.zwp-online.info/newsletter)

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

## Morita auf der DGKFO

Wirtschaftliche Lösungskonzepte für die kieferorthopädische Praxis.



Eine erfolgreiche kieferorthopädische Behandlung setzt eine exakte Diagnose und Behandlungsplanung voraus. Das japanische Traditionsunternehmen Morita bietet als kompetenter Ansprechpartner für hochwertige Behandlungskonzepte mit seinen digitalen Volumetomografen und Kombinationsgeräten hierfür eine umfangreiche Auswahl an passenden Systemen für jede Praxis. Auf der 86. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) referiert Dr. Heiko Goldbecher am Messestand über DVT aus klinischer und betriebswirtschaftlicher Sicht.

Als Leistungsführer in der dreidimensionalen Bildgebung bietet Morita eine Reihe von modernen Röntgensystemen und digitalen Volumetomografen (DVT), die eine hoch präzise Grundlage für den Therapieerfolg bilden und die Kieferorthopäden so bei ihren Entscheidungen unterstützen. Ob 3D Accuitomo 170 als DVT-Gerät für höchste Ansprüche oder den Kombinationsgeräten für digitale Volumetomografie, Panorama- und Cephalometrieaufnahmen, Veraviewepocs 3D F40 und R100: Der Kieferorthopäde ist mit diesen Systemen in der Lage, schnell und sicher zu diagnostizieren, zu planen sowie die Ergebnisse zu kontrollieren und zu dokumentieren. Die dreidimensionalen Aufnahmen sorgen für Diagnosesicherheit und können direkt durchgeführt werden. Im Gegensatz zu Cephalometrieaufnahmen und den seitlichen Fernröntgenbildern sind DVT-Aufnahmen zudem, sofern ein ausreichend großes Sichtfeld (FOV) genutzt wird, exakter. Die dreidimensionalen

Aufnahmen erleichtern darüber hinaus die Patientenkommunikation und -aufklärung. Mit innovativen Bestandteilen und Eigenschaften wie etwa dem Reuleaux-Sichtfeld oder der Möglichkeit zur Dosisreduktion bietet das japanische Traditionsunternehmen Geräte für eine maximale Diagnosesicherheit, bei einer minimalen Belastung für die Patienten. Für die kieferorthopädische Praxis hat das Familienunternehmen darüber hinaus eine Reihe von aufeinander abgestimmten Lösungen parat: Von der ergonomischen und platzsparenden Behandlungseinheit, Spaceline EMCIA KFO, bis hin zu Hand- und Winkelstücken speziell für KFO-Behandlungen. Dem Thema „DVT und Wirtschaftlichkeit in der Kieferorthopädie“ widmet sich Dr. Heiko Goldbecher mit einem Vortrag am Messestand von Morita mit wertvollen Tipps zu den fachlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten der DVT-Technologie in der Kieferorthopädie. **KN**

Morita 3D Imaging/DVT  
[Video]



Morita  
[Infos zum Unternehmen]



### KN Adresse

J. Morita Europe GmbH  
Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 06074 836-0  
Fax: 06074 836-299  
info@morita.de  
[www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)



# Dürr Dental Produkte setzen Maßstäbe mit innovativem Design

Drei Preise beim red dot design award für zahnmedizinische Technikinnovationen.



Nahmen in Essen die renommierte Auszeichnung entgegen – Martin und Esther Dürrstein.



DÜRR DENTAL  
[Infos zum Unternehmen]

Beim red dot product design award 2013 in Essen wurden von international renommierten Designexperten herausragende Kreativleistungen bewertet. Die Dürr Dental AG aus Bietigheim-Bissingen konnte durch ihr überzeugendes technisches, optisches und gestaltendes Design für drei unterschiedliche Medizinprodukte erneut das weltweit begehrte Qualitätssiegel erringen. Die Experten des 37-köpfigen red dot Teams aus aller Welt begutachteten, testeten und bewerteten jede einzelne Vorstellung der 4.662 Einreichungen in 19 Kategorien aus 54 Ländern. Sie entschieden nach vielfältigen Kriterien wie Innovationsgrad, Funk-

tionalität, Qualität, Ergonomie und Langlebigkeit. Dabei stießen sie auch 2013 wieder auf wegweisendes, smartes und anwenderfreundliches Design, das weltweit richtungsweisende Trends in der jeweiligen Branche setzen wird.

„Die Prämierung unserer Produkte Hygopac Plus, des Röntgensensors VistaRay 7 und des Kompressors Tornado mit dem red dot product design award 2013 ist ein erneuter Beweis für die Leistungsfähigkeit der mittelständischen Industrie im medizintechnischen Bereich. Auch die hervorragende

Resonanz zu unserem Auftritt auf der zahnmedizinischen Fachmesse IDS 2013 in Köln und das internationale Interesse an unseren Produkten hat diese Einschätzung vollkommen bestätigt“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der Dürr Dental AG. Optimale Funktionalität und Ergonomie sind für ein herausragendes Produkt die unverzichtbare Basis, doch gutes Design wird immer wichtiger. Den „Nobelpreis des Designs“, so die inoffizielle Bezeichnung für den

begehrten red dot design award, erhielt Dürr Dental gleich dreifach: Sowohl das neue Versiegelungssystem Hygopac Plus, der Röntgensensor VistaRay 7 und der Kompressor Tornado mit Schalldämmung stechen aus der Masse der Mitbewerber heraus.

## Versiegelungssystem Hygopac Plus

Da zahnärztliche Instrumente auch Haut oder Schleimhäute von Patienten berühren oder durchdringen, müssen diese vor jeder Behandlung in sterilisierter Form zur Verfügung stehen. Das neue Versiegelungssystem Hygopac Plus verpackt das Instrumentarium sicher und steril. Über ein Display lassen sich Siegeltemperatur, Anpressdruck und Siegelgeschwindigkeit anzeigen. Auf SD-Karte oder über das Netz-



Versiegelungssystem Hygopac Plus



Röntgensensor VistaRay 7

werk werden die Daten gespeichert und können so mühelos für die Dokumentation innerhalb eines Qualitätsmanagementsystems weiterverarbeitet werden.

## Röntgensensor VistaRay 7

Der neue VistaRay 7 Röntgensensor bietet durch die bewährte CMOS-Technologie und einem USB-Anschluss eine perfekte Grundlage für schnelle und zugleich direkte Röntgenaufnahmen. Ob Endodontie, Chirurgie, Karies- oder Schmerzdiagnostik, die hochauflösenden Aufnahmen sind sofort verfügbar und haben sich in vielen Praxen weltweit bewährt. Für die Diagnose erhält der Zahnarzt ein detailreiches Bild mit einer Auflösung von bis zu 20 Lp/mm.



Kompressor Tornado mit Schalldämmung.

## Kompressor Tornado mit Schalldämmung

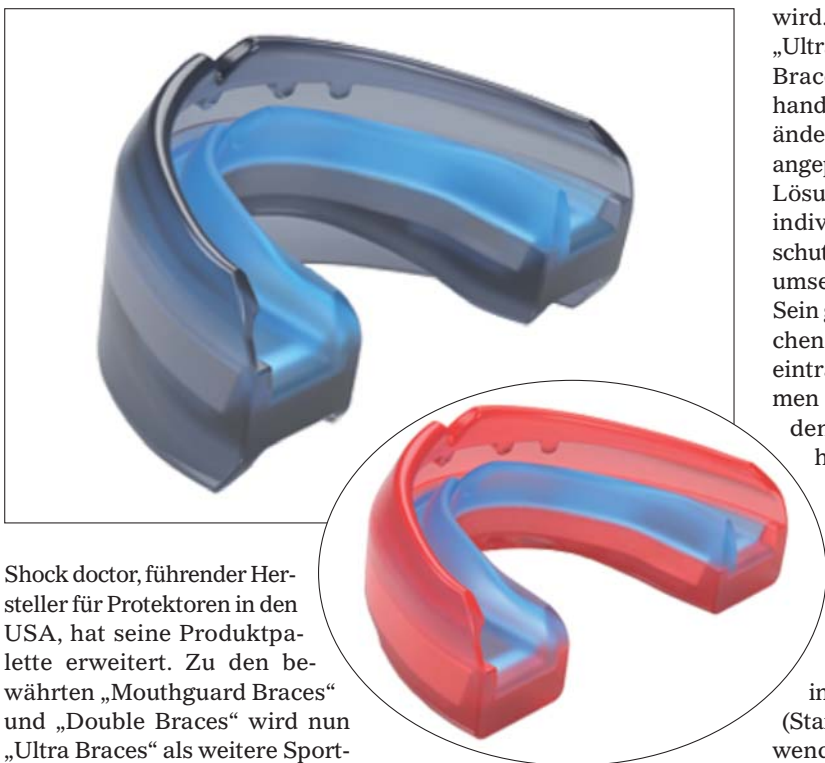
Ölfreie, trockene und hygienische Luft ist für zahnärztliche Behandlungen unerlässlich. Mit dem neuen Kompressor Tornado mit Schalldämmung des Marktführers Dürr Dental konnte die Lautstärke auf flüsterleise 54 dB(A) gesenkt und der Energieverbrauch um 15 Prozent reduziert werden. **KN**

## KN Adresse

DÜRR DENTAL AG  
Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 07142 705-0  
Fax: 07142 705-500  
info@duerr.de  
www.duerr.de

# „Ultra Braces“ Sportmundschutz

Neuentwicklung für Multibracket-Patienten – jetzt bei World of Orthodontics.



Shock doctor, führender Hersteller für Protektoren in den USA, hat seine Produktpalette erweitert. Zu den bewährten „Mouthguard Braces“ und „Double Braces“ wird nun „Ultra Braces“ als weitere Sportmundschutz-Variante für Multibracket-Patienten angeboten. Während „Mouthguard Braces/ Double Braces“ einstückig aus einem weichen „medical grade“ Silikon hergestellt und fertig vorkonfektioniert sind, können die „Ultra Braces“ und „Ultra Double Braces“ individuell angepasst werden. Der neue Mundschutz besteht aus drei Schichten. Die äußere

Schicht ist angenehm weich und bietet einen hohen Tragekomfort. Die Kernschicht gewährleistet Stabilität für Ober- und Unterkieferzähne und erhöht den Aufprallschutz. Die Innenschicht der Okklusionsfläche besteht aus dem patentierten Gel-Fit™, das nach vorherigem Einlegen in kochendem Wasser der individuellen Situation im Mund angepasst

wird. So wird ermöglicht, dass „Ultra Braces“ und „Ultra Double Braces“ während der KFO-Behandlung immer wieder der veränderten Zahnstellung im Mund angepasst werden können. Diese Lösung ist kostengünstiger als individuell hergestellter Mundschutz und einfach in der Praxis umsetzbar. Sein geringes Profil soll das Sprechen und Atmen nur gering beeinträchtigen. Bei beiden Systemen spart der „Ortho Channel“ den Bereich um die Brackets herum aus, um ungünstige Kräfte von labial/bukkal auf die Zähne zu vermeiden. Interessenten können sich am Messestand von World of Orthodontics während der DGKFO-Tagung vom 18. bis 21. September 2013 in Saarbrücken im Foyer West (Stand Nr. F 33) informieren oder wenden sich an angegebenen Kontakt. **KN**

## KN Adresse

World of Orthodontics GmbH  
Im Schröder 43  
75228 Ispringen  
Tel.: 07231 8008906  
Fax: 07231 8008907  
info@WorldofOrthodontics.de  
www.WorldofOrthodontics.de

# Zahnseide für gereiztes Zahnfleisch

Neue Flauch-Zahnseide von meridol reinigt sanft / Interdentalraumpflege noch immer verbesserungswürdig.

Wie Studien zeigen, verwenden nur 36 Prozent der Bevölkerung regelmäßig Zahnseide – dies trotz der Tatsache, dass 83 Prozent aller Zahnärzte ihren Patienten dieselbe ans Herz legen. Ein Grund für die zögerliche Akzeptanz dieses Ratschlags mag in der Tatsache begründet liegen, dass die Verwendung konventioneller Zahnseide bei bereits gereiztem Zahnfleisch unangenehm sein kann. Die neue meridol Flauch-Zahnseide entfernt dank ihres Flauchfadens effektiv Plaque und Speisereste aus den Interdentalräumen und ist gleichzeitig sanft zum Zahnfleisch. Somit schützt ihre regelmäßige Verwendung vor Gingivitis und Parodontitis. Über 80 Prozent aller Jugendlichen und Erwachsenen in Deutschland sind von Zahnfleischproblemen betroffen. Diese treten am häufigsten in den Interdentalräumen auf. Da



Zahnfleischprobleme durch regelmäßige Plaque-Entfernung vermeidbar sind, ist die regelmäßige Verwendung von Zahnseide also unerlässlich, um das Zahnfleisch gesund zu erhalten. „Zweifellos ist die regelmäßige Reinigung der Interdentalräume in Ergänzung zum täglichen Zähneputzen sinnvoll“, betont Dr. Manuel Vögli von GABA, Spezialist für orale Prävention. „Mit der neuen Flauch-Zahnseide steht Zahnärzten nun ein Produkt zur Verfügung, das sie ihren Patienten bei gereiztem Zahnfleisch empfehlen können.“ **KN**

## KN Adresse

GABA GmbH  
Berner Weg 7  
79539 Lörrach  
Tel.: 07621 907-0  
info@gaba.com  
www.gaba-dent.de



# KFO als Bestandteil einer prophylaxeorientierten Praxis

In Zusammenarbeit mit dental bauer erfolgte komplette Renovierung und Neueinrichtung.



Im Gang weist die orangene Schrift im Türrahmen darauf hin, dass das sich das KFO-Zimmer von den anderen Behandlungszimmern auch fachlich unterscheidet.



Geschick gelöst – hinter der Rezeption geht es hinauf zu den Funktionsräumen im Dachgeschoss.

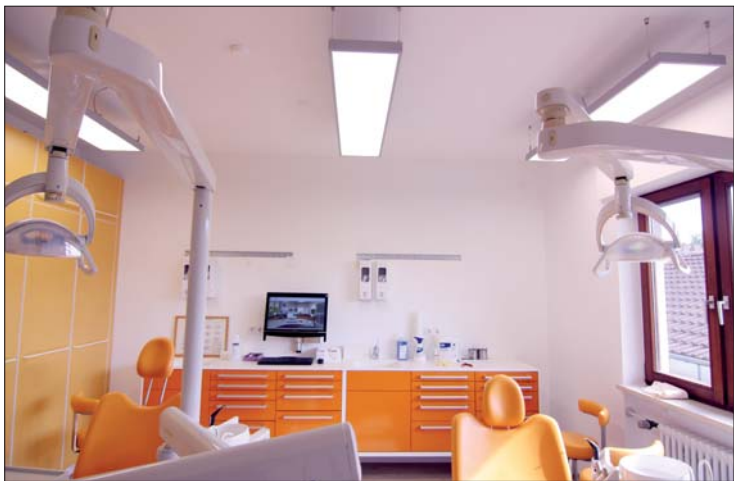
Nach über achtjähriger Zusammenarbeit in einer Mehrbehandlungspraxis entschlossen sich Dr. Doris Heitmann und Dr. Janine Kneuer zur Gründung einer eigenen Praxis und übernahmen eine etwa 100 m<sup>2</sup> große Praxis in Efringen-Kirchen im Dreiländereck von Deutschland, Frankreich

und der Schweiz. „Als wir die Praxis übernommen haben, gab es einen allgemeinmedizinischen und einen kieferorthopädischen Patientenstamm. Wir wollten die KFO gern weiterhin in der Praxis integrieren“, erklärt Dr. Kneuer die Ausgangssituation.

In Zusammenarbeit mit dental bauer nahmen die beiden Praxisgründerinnen eine komplette Renovierung und Neueinrichtung der etwa 30 Jahre alten Praxis vor. Die Praxisräume im Obergeschoss wurden dafür um den bis dahin nicht ausgebauten Dachboden vergrößert, der nun für Sozial- und Büroräume genutzt werden kann, während die untere Etage für die Behandlung der Patienten zur Verfügung steht. dental bauer-Praxisplanerin Petra Zieher setzte die gewünschte Verbindung zwischen allgemeiner Zahnmedizin und Kieferorthopädie geschmackvoll um: „Im KFO-Zimmer sollte ein orange-rot, die gesamte Längsseite umfassender Schrank des Vorgängers dem Raum erhalten bleiben, der die Gestaltung maßgeblich beeinflusste“, erklärt Frau Zieher. „Die Sitzpolster der Einheiten und weitere Möbel haben wir dann ebenfalls in Orange-

önen gehalten, während die anderen Behandlungszimmer in einem frischen Grün gestaltet wurden. So ist der bereits bestehende Schrank im KFO-Zimmer sehr gut integriert und gleichzeitig wird optisch deutlich, dass sich der KFO-Bereich von den anderen Behandlungszimmern fachlich unterscheidet.“ An den zwei Behandlungseinheiten können nun im KFO-Zimmer z. B. Geschwisterkinder parallel behandelt werden. Der große Schrank, der für die Farbgestaltung des Raumes so prägend war, bietet u. a. ausreichend Platz für viele Modelle, sodass auch bei hohem Patientenaufkommen keine zusätzlichen Wege in andere Räume nötig sind. Mit der Anschaffung der notwendigen Materialien sowie der Aufrüstung des Röntgengeräts auf Fernröntgen und Profilaufnahmen durch die Experten von dental bauer waren alle Voraussetzungen geschaffen, dass in der Praxis von Dr. Heitmann und Dr. Kneuer

nun an zwei Tagen in der Woche das Behandlungsangebot durch eine angestellte Fachzahnärztin für Kieferorthopädie erweitert werden kann. Mit der Integration der Kieferorthopädie in einer prophylaxeorientierten allgemeinmedizinischen Praxis haben die beiden Zahnärztinnen ihr Praxiskonzept perfekt verwirklicht: „Wir haben sehr viele junge Patienten, bei denen während des Zahnwechsels die Kieferorthopädie greift. Auch bei älteren Patienten können wir durch die Kieferorthopädie Platzverhältnisse ändern, bevor eine umfangreiche prothetische Versorgung gemacht wird.“ Nach einem Jahr in ihrer neuen Praxis zieht Dr. Kneuer ein positives Fazit: „Wir sind jeden Tag wieder begeistert von unserer Praxis. Die ganze Planung und Umsetzung mit dental bauer hat sehr gut funktioniert. Wir hatten immer einen Ansprechpartner und sind sehr zufrieden.“ **KN**



Das KFO-Zimmer der neu eingerichteten Praxis von Dr. Heitmann und Dr. Kneuer. Links der sehr gut integrierte Schrank des vorherigen Praxisinhabers.



**KN Adresse**

dental bauer GmbH  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 07071 9777-0  
Fax: 07071 9777-50  
info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de

ANZEIGE

**KFO-KOMPAKT**  
praxisnah, kompetent, transparent  
Fachinformationen und Hilfen für Kieferorthopädische Praxen

- Rechnungsführung, Zahlungsverkehr und Mahnwesen
- Vier Factoring-Unternehmen im Vergleich
- Detaillierter Ablauf des Mahnverfahrens

Herausgeber:  
Dipl.-Kffr. Ursula Duncker  
Berliner Str. 26 B,  
13507 Berlin  
Tel.: 030 / 96 06 55 90  
Fax: 030 / 96 06 55 91  
www.kfo-abrechnung.de

## KFO-KOMPAKT

Monatlich erscheinender Newsletter mit wichtigen Informationen und Hilfen für Ihre KFO-Praxis. Zusätzlicher Service ausschließlich für NL-Abonnenten: kostenlose Beantwortung Ihrer individuellen Abrechnungs- und Erstattungsfragen durch Dipl.-Kffr. U. Duncker persönlich per Telefon, Fax oder E-Mail.

Pos. Nr.	Bezeichnung	Einheit	Einheitspreis	Bezugspreis
0001	Blutbild	1	1,20	1,20
0002	Blutbild	1	1,20	1,20

Pos. Nr.	Bezeichnung	Einheit	Einheitspreis	Bezugspreis
1.001	Arbeitsmittelwert	1	1,20	1,20
1.002	Arbeitsmittelwert	1	1,20	1,20

Pos. Nr.	Bezeichnung	Einheit	Einheitspreis	Bezugspreis
0101	Reparatur von Dehnplatten	1	1,20	1,20
0102	Reparatur von Dehnplatten	1	1,20	1,20

Pos. Nr.	Bezeichnung	Einheit	Einheitspreis	Bezugspreis
0101	Reparatur von Dehnplatten	1	1,20	1,20
0102	Reparatur von Dehnplatten	1	1,20	1,20

Informationen und Bestellformular erhalten Sie unter [www.kfo-abrechnung.de/newsletter](http://www.kfo-abrechnung.de/newsletter)



## Für soziales Engagement geehrt

Dentaurum-Gruppe erhält Urkunde LEA 2013.

Unter dem Motto „Leistung – Engagement – Anerkennung“ wurden am 27. Juni 2013 im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung im Neuen Schloss in Stuttgart vor rund 400 Gästen zahlreiche Unternehmen, darunter auch die Dentaurum-Gruppe, für ihr soziales Engagement gewürdigt und ausgezeichnet.

Caritas und das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft verliehen unter der Schirmherrschaft von Dr. Nils Schmid, Finanz- und Wirtschaftsminister des Landes

Pace besonders am Herzen liegt. Bei einem der ersten implantologischen Anwendertreffen von Dentaurum Implants Ende der 90er-Jahre hielt Dr. Joachim Hoffmann, Implantologe aus Jena, einen bewegenden Vortrag über die katastrophale ärztliche Versorgung in Nepal. Er berichtete über das Hilfsprojekt der Gesellschaft für medizinisch-technische Zusammenarbeit e.V. in Jena, die sich für die Chhatrapati Free Clinic in Kathmandu einsetzt. Diese Klinik wurde 1957 von einer uneigennütigen Bürgerinitiative gegründet und ist für die ärmsten Nepalesen ein Lichtblick bei ernsthaften Krankheiten, sodass viele Patienten zu Fuß manchmal über Hunderte Kilometer in das Krankenhaus zur Behandlung kommen. Das Ehepaar Pace machte sich 1999 selbst ein Bild vor Ort und bot sofort u.a. Hilfe zur Selbsthilfe an. Zunächst wurden zwei Zahntechnikerinnen mit Unterstützung der Dentaurum-Gruppe ausgebildet. Dies war der Grundstein für ein neues zahntechnisches Labor der Chhatrapati Free Clinic. Dentaurum übernahm alle anfallenden Kosten im Rahmen der Beförderung, Unterbringung und Ausbildung der Zahntechnikerinnen und versorgt seitdem das Labor mit allen nötigen zahntechnischen Verbrauchsmaterialien kostenlos. Dies sind nur zwei von vielen weiteren Projekten, die das Familienunternehmen regional, national sowie international regelmäßig unterstützt und wofür es nun mit der Auszeichnung „Sozial engagiertes Unternehmen 2013“ geehrt wurde.

„Alle Unternehmen, die am LEA-Mittelstandspreis teilnehmen, setzen ein sichtbares Zeichen gesellschaftlicher Solidarität. Sie zeigen, wie unternehmerisches Handeln und gesellschaftliches Engagement Hand in Hand gehen“, so Dr. Nils Schmid. **KN**

Baden-Württemberg, und den Bischöfen Dr. Gebhard Fürst (Diözese Rottenburg-Stuttgart) und Erzbischof Dr. Robert Zollitsch (Erzdiözese Freiburg) den Mittelstandspreis LEA 2013 für soziale Verantwortung in Baden-Württemberg. Insgesamt 207 Unternehmen hatten sich um diesen undotierten Preis beworben, der zugleich Motivation dafür sein soll, in der Dauerhaftigkeit dieses Engagements nicht nachzulassen.

Die Dentaurum-Gruppe wurde von Lilith e. V. Pforzheim, einer Beratungsstelle für Jugendliche zum Schutz vor sexueller Gewalt, für den LEA-Preis vorgeschlagen. Seit Jahren unterstützt das Ispringer Dentalunternehmen diesen Verein, dessen Tätigkeitsschwerpunkt darin liegt, sexuellen Missbrauch als gravierendste Form von Kindesmisshandlung in das öffentliche Bewusstsein zu rücken und für die betroffenen Kinder und Jugendlichen Schutz herzustellen und therapeutische Hilfe anzubieten. Doch nicht nur hierbei nimmt Dentaurum seine soziale Verantwortung sehr ernst. Zahlreiche Hilfsprojekte im In- und Ausland werden von den Inhaberfamilien seit Jahrzehnten unterstützt. So z. B. die Chhatrapati Free Clinic in Nepal, die Mark S. Pace, Geschäftsleitung der Dentaurum-Gruppe, und seiner Frau Petra



### KN Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 07231 803-0  
Fax: 07231 803-295  
info@dentaurum.de  
www.dentaurum.de

## Coaching für beste Erfolge

KFO-Praxisberatung Silverprax by Winterlik.

Die von Stephan Winterlik neu gegründete Silverprax UGH bietet seit dem 1.7.2013 ein Fullservice-Angebot von Beratungsleistungen für KFO-Praxen an. Silverprax UGH unterstützt Kieferorthopäden durch Coaching und Beratung bei Neugründung, Praxisübernahme, Praxisoptimierung und Restrukturierung. Außerdem berät Silverprax bei der gezielten Suche nach qualifiziertem Personal sowie bei der Standortauswahl, der Praxisausstattung und der Patientenkom-



Silverprax-Geschäftsführer Stephan Winterlik.



ist oder die Ausgaben für Material zu hoch sind.

Die Beratungsgesellschaft greift dabei auch auf einen Pool von Kompetenzpartnern für die Bereiche Steuerberatung, Rechtsberatung, Marketing, Mediendesign, Innenarchitektur, Abrechnung und Qualitätsmanagement zurück. Silverprax bietet einen kostenlosen Online-Praxischeck zur Strukturanalyse. Dabei werden Bereiche herausgefiltert, die einer Optimierung bedürfen, beispielsweise, wenn der Gewinn im Verhältnis zum Umsatz zu gering

Gründer und Geschäftsführer von Silverprax UGH, hat mehr als zwölf Jahre Erfahrung im KFO-Markt und war rund vier Jahre Vertriebsleiter für Deutschland Süd und Österreich bei der Firma FORESTADENT, einem deutschen Hersteller für kieferorthopädische Produkte. Im Rahmen seiner Tätigkeit hat er bei der Betreuung von über 4.000 KFO- und Zahnarztpraxen sowie KFO-Laboren umfangreiche Erfahrungen gesammelt, die in sein Unternehmen einfließen werden.

Stephan Winterlik wird sich bis zum Ende des Jahres auf eigenen Wunsch schrittweise aus der Vertriebstätigkeit bei FORESTADENT zurückziehen. Ab dem 1.1.2014 wird er dann exklusiv mit Silverprax UGH Kieferorthopäden für ihren Erfolg unterstützend zur Seite stehen. **KN**

### KN Adresse

Silverprax UGH  
Jakob-Laubach-Str.48  
55130 Mainz  
Tel.: 0171 1998926  
info@silverprax.de  
www.silverprax.de

ANZEIGE

Bestellung auch online möglich unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

**Probeabo**  
1 Ausgabe kostenlos!

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).

Antwort per Fax 0341 48474-290 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

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 \_\_\_\_\_

KN 9/13

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290, E-Mail: [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

OEMUS MEDIA AG





Mehr über Ideal Smile® ALIGNER erfahren Sie am DENTSPLY GAC Messestand während der DGKFO 2013 in Saarbrücken.

**Ideal Smile® ALIGNER**  
– FOR MINOR TOOTH MOVEMENT –

**Ideal Smile® ALIGNER, für ein perfektes Lächeln!**



## Erweitern Sie das Behandlungsspektrum Ihrer Praxis – NEU von DENTSPLY GAC

Ideal Smile® ALIGNER ist die perfekte Lösung für erwachsene Patienten mit dem Wunsch nach einer schnellen und ästhetischen Behandlung geringfügiger Zahnfehlstellungen. Mit Ideal Smile® ALIGNER verbleibt die Kontrolle des Behandlungsverlaufs in Ihren Händen, während Sie und Ihr Patient von neuester Behandlungstechnik profitieren – inklusive dem allumfassenden Service durch ein Labor sowie innovativer 3-D Modellierung.

Ideal Smile® ALIGNER – Ihr Praxistool für ein schönes Lächeln Ihrer Patienten:

- bewährte Technik
- präzise Behandlung
- allumfassender Laborservice
- Festpreis pro Behandlung

Für weitere Informationen über Ideal Smile® ALIGNER, wenden Sie sich bitte an Ihren DENTSPLY GAC Außendienstmitarbeiter oder besuchen Sie unsere Webseite unter [www.idealsmilealigner.com](http://www.idealsmilealigner.com).

[www.idealsmilealigner.com](http://www.idealsmilealigner.com)

**DENTSPLY  
GAC**

Gemeinsam für innovative Orthodontie

**Ideal Smile**  
– EXPERTS IN TOOTH MOVEMENT –

Ideal Smile® ist ein eingetragenes Warenzeichen von DENTSPLY Intl.  
©2013 DENTSPLY GAC Intl. Alle Rechte vorbehalten.

Deutschland:  
+49 89 85 39 51, [gacde.info@gac-deutschland.de](mailto:gacde.info@gac-deutschland.de)  
Österreich:  
+43 1 406 81 34, [office@pld.at](mailto:office@pld.at)  
Schweiz:  
+41 22 342 48 10, [gacch.info@dentsply.com](mailto:gacch.info@dentsply.com)