

KN Aktuell

Virtuelle OP-Planung

Was sind die Vorteile der VOP in der Planungsphase? Um wie viel kann die Präzision tatsächlich verbessert werden? Welche zusätzlichen Kosten entstehen? Diese und weitere Fragen beantworten Brian B. Farrell, DDS, MD und Peter B. Franco, DMD im KN-Interview.

Wissenschaft & Praxis
» Seite 9

transfer.net

Kieferorthopädische Praxen erzeugen tagtäglich immer größere Datenmengen, die digital verarbeitet werden müssen. Eine neue Software zum sicheren Transfer von Patientendaten ist transfer.net. IT-Experte Michael Daletzki stellt sie vor.

Praxismanagement
» Seite 20

DGLO-Tagung in Berlin

ZÄ Tatjana Bergmann und Dr. med. dent. Nicolaus Koch berichten über die 9. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie Mitte Januar in Berlin.

Events
» Seite 23

IDS 2015 in Köln

Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau steht die digitale Zahnmedizin einmal mehr im Fokus – insbesondere mit Angeboten für die moderne Kieferorthopädie.

Events
» Seite 26

Virtuelle Operationsplanung

Effizienz und Präzision für die orthognathe Chirurgie. Ein Beitrag von Brian B. Farrell, DDS, MD und Peter B. Franco, DMD.

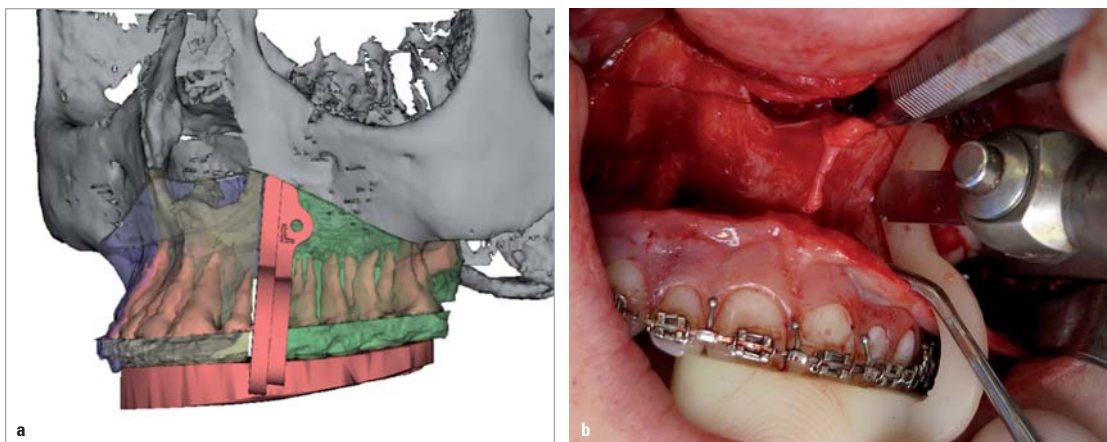


Abb. 1a, b: Virtueller Plan einer Schnittführung zur Ausrichtung der interdentalen Osteotomie für eine segmentale Oberkieferchirurgie (a). In situ okklusal gestützte Führung zur Erleichterung der Ausrichtung der interdentalen Osteotomie (b).

Entwicklung/ Datenerfassung

Der präoperative Workflow für die Korrektur einer dentofazialen Deformierung mittels computer-gestützter chirurgischer Simulation ist effizienter als die traditionelle Modellchirurgie. Die verbesserte Effizienz der virtuellen Planung basiert auf der Eliminierung extensiver Laborvorbereitungen, die bei der konventionellen Aufbereitung erforderlich wa-

ren. Die Datenerfassung (Modelle der Zahnbögen, zentrisches Relationsprotokoll, Bildgebung) ähnelt weitgehend der, wie sie bei der traditionellen Modellchirurgie anfällt. Zusätzliche Informationen können abhängig vom spezifischen CASS-Protokoll (Computer-Aided Surgical Simulation) erforderlich sein und ein Bezugsprotokoll innerhalb der Bildgebungsstudie sowie eine Gyroskop-Berechnung der natürlichen Kopfhaltung umfassen. Neuere

CASS-Techniken haben auf die Verwendung des Gyroskops verzichtet und sich dafür entschieden, die neutrale Kopfhaltung vor Einleitung der virtuellen Planung mittels klinischer Fotos auszurichten. Cone-Beam-CT-Scans weisen oft zusätzliche Streuungen und Fragmentierungen aufgrund der kieferorthopädischen Apparaturen auf, die die Bilder verzerren. Im Bemühen, die okklusale Anatomie präzise abzubilden, werden Gips-

ANZEIGE

Dual-Top™
Anchor-Systems

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

SIMPLY THE BEST!

PROMEDIA MEDIZINTECHNIK
A. Ahnfeldt GmbH
Marienhütte 15 • 57080 Siegen
Tel.: 0271/31 460-0 • Fax: 0271/31 460-80
www.promedia-med.de
E-Mail: info@promedia-med.de

modelle mittels Laser gescannt und mithilfe einer Bezugsmarkierung, die an der Bissregistrierung in der zentrischen Relation befestigt ist, mit den DICOM-Daten des CT-Scans des Patienten übereinandergelegt. Die Entwicklung

» Seite 4

Komplettes KFO-Spektrum

Ästhetische Ergebnisse, erzielt mithilfe ästhetischer Apparaturen, gehören mittlerweile zum kieferorthopädischen Standard.
Ein Beitrag von Dr. Martin Baxmann.

Neben der Funktion ist die Ästhetik ein zentrales Thema der Kieferorthopädie. Und gerade bei der Kieferorthopädie beginnt die Ästhetik oft schon während der Therapie. Zum Beispiel mit dem besonders von Patientenseite häufig geäußerten Wunsch nach einer Therapie mit „herausnehmbaren Apparaturen, die nur nachts getragen werden müssen“. Hier kommt es dann vielleicht zur ersten Ernüchterung, wenn stattdessen eine Therapie mit sichtbaren Multi-

bandapparaturen vorgeschlagen wird. Auch eine Apparatur mit zahnfarbenen Brackets stellt dabei in der Regel nur ein Einstiegsmodell dar. Insbesondere, da viele ästhetisch anspruchsvolle Patienten auch Wert auf eine umfassende Korrektur legen, die dann mit marketingtechnisch offensiv angepriesenen „Sechs-Monats-Apparaturen“ sicher nicht in entsprechend überzeugender Qualität umgesetzt werden kann. Und genau diese Patienten sind dabei dann auch in der Lage, zu verstehen, dass es keine langfristige gute Idee ist, lediglich die Oberkieferfront zu begradigen, jedoch die sagittale Frontzahnstufe von sieben Millimetern bei Vorlage einer Klasse II/1 zu belassen. Die Kieferorthopädie steht natürlich nicht allein im Fokus der ästhetischen Zahnbehandlung. Bei einer Behandlung, die nach ästhetischer Perfektion strebt, sind selbstverständlich die Über-

ANZEIGE

Ormco
Your Practice. Our Priority.

European
DAMON
forum
16. - 18. April 2015
Barcelona
Jetzt registrieren!

Wir gehen die neuen Wege in der Kieferorthopädie – gehen Sie mit uns!

Ormco als Partner für innovative Kieferorthopädie in den Bereichen:

- + Praxis-Development
- + KFO-Fortbildung für Ärzte und Assistenten sowie Praxisgründer
- + KFO Events und Erfahrungsaustausch – von Experten für Profis

TWIN SYSTEM DAMON SYSTEM INSIGNIA LYTHOS

www.ormcoeurope.com

ANZEIGE

dentalline
orthodontic products
www.dentalline.de

unsere Gewinner
Drähte
...mit den besten Werten!

Besuchen Sie uns auf der IDS KÖLN 10.-14.03.2015 Halle 3.1 | Stand H-060

» Seite 13


Aus digitec-ortho-solutions wird DentaCore GmbH

DentaCore – Der Spezialist für digitale, individuelle Spezialanwendungen.

digitec-ortho-solutions gilt seit Jahren als kompetenter Partner in der digitalen Kieferorthopädie. Als Pionier in diesem Bereich hat sich das Unternehmen erfolgreich am Markt etabliert und baut jetzt auf diesem soliden Grundstein auf. Seit 1. Januar 2015 ist digitec-ortho-solutions die DentaCore GmbH. Unter dem Motto „Nur wer sich ändert, kann sich treu bleiben“ richtet sich das Unternehmen neu aus, ohne seinen bewährten Weg zu verlassen. Neben dem Schwer-



punkt „Kieferorthopädie“ werden innovative Anwendungen für den digitalen Workflow offeriert. DentaCore wird damit seine Position als Anbieter für individuelle Spezialanwendungen im Sinne der interdisziplinären Zahnmedizin ausbauen – ob in der Kieferorthopädie, der Präprothetik oder der Implantologie. Mit der Umfirmierung ist ein Firmensitz in Berlin eröffnet und mit modernen Produktionstechnologien ausgestattet worden. Der

Standort Murg bleibt für die Kunden im süddeutschen Raum und umliegenden Ausland bestehen. 

KN Adresse


DentaCore GmbH
Bessemerstraße 16
12103 Berlin
Tel.: 030 7109619-00
Fax: 030 7109619-05
mail@dentacore.com
www.dentacore.com

Vorsorge auf Zahnarztstuhl

Deutscher Arbeitskreis für Zahnheilkunde e.V. (DAZ) weist auf Möglichkeiten der Krebsvorsorge in Zusammenhang mit Zahnarztbesuchen hin.

Für viele Menschen sind regelmäßige zahnärztliche Kontrollen inzwischen selbstverständlich geworden. Oftmals ist der Zahnarzt der einzige Arzt, der regelmäßigen Kontakt zum Patienten hat. Er inspiziert die ganze Mundhöhle und kann äußere Erscheinung und Haltung des Patienten wahrnehmen und beurteilen. Die zahnärztlichen Untersuchungen bieten die Chance, krankhafte Entwicklungen, insbesondere Krebsvorstufen oder Krebs, frühzeitig zu entdecken, oft bevor der Patient selbst deshalb einen Allgemeinarzt aufsuchen würde. Im Verdachtsfall kann der Zahnarzt weitere Untersuchungen veranlassen. Wie bei allen bösartigen Neubildungen ist Früherkennung elementar wichtig. Im Kopf- bzw. Gesichtsbereich bedeuten fortgeschrittene Erkrankungen eine besondere Beeinträchtigung der Lebensqualität. Die Fünf-Jahres-Überlebensraten liegen, je nach Entwicklungsstadium des Tumors bei der Diagnose, bei nur 60 bis unter 40 Prozent.

Umso wichtiger ist die Vorbeugung. Weltweit nimmt diese

Krebsart zu; in Deutschland registriert man derzeit ca. 10.000 Neuerkrankungen jährlich; drei Viertel der Betroffenen sind Männer. Gut gesichert ist der Zusammenhang zum Nikotin- und Alkoholkonsum; von den an Mundkrebs Erkrankten sind z. B. 90 Prozent Raucher. Wie in Bezug auf die parodontale Gesundheit kann der Zahnarzt also nur raten, auf diesen Konsum zu verzichten bzw. diesbezüglich Maß zu halten. Die Zahnmedizin hat einen medizinischen Auftrag und erbringt notwendige Leistungen zur Erhaltung von Gesundheit und Behandlung von Krankheiten. Dies begründet die solidarische Finanzierung eines großen Teils der zahnärztlichen Leistungen, und es erfordert entsprechende Qualifizierung und verantwortliches Handeln der Zahnärzte. Der Kampf gegen Krebs erfordert vielfältige Anstrengungen. Auch Zahnärzte können dazu einen Beitrag leisten und die Aufklärung über Risiken und die Früherkennung voranbringen. 

(Quelle: DAZ)

Messeguide navigiert durch IDS

Aussteller zielgerichtet suchen und finden – für den perfekten Durchblick bei der Internationalen Dental-Schau 2015.

Zur diesjährigen Internationalen Dental-Schau vom 10. bis 14. März in Köln werden mehr als 2.100 Aussteller auf der Koelnmesse vertreten sein und ihre innovativen Produkte einem breiten Publikum präsentieren. Der *today*-Messeguide hilft bei der Orientierung auf der großräumigen Dentalmesse und bei der Planung des Messebesuches.

Als Besucher der Internationalen Dental-Schau legt man mitunter sehr lange Strecken auf dem großzügigen Messegelände der Koelnmesse zurück. Daher sollte ein Besuch auf der diesjährigen IDS sorgfältig geplant sein. Damit man in den Gängen der weitläufigen Messehallen nicht gänzlich den Überblick verliert, navigiert Sie der *today*-Messeguide unter <http://www.messeguide.today> sicher durch die Hallen und Gänge der weltgrößten Dentalmesse.




Zielgerichtet suchen und so den Durchblick behalten

Mit der benutzerfreundlichen Ausstellersuche finden Sie schnell und einfach alle ausstellenden Unternehmen mit Hallen- und Standnummer. Das Handling ist dabei kinderleicht: Geben Sie im Suchfeld einfach den Namen der Firma ein, die Sie suchen, oder lassen Sie sich alle Aussteller

zu einer bestimmten Produktgruppe in einer bestimmten Halle anzeigen. Über eine persönliche Merkliste kann man zudem favorisierte Aussteller abspeichern.



Der Messeguide ist auch mobil abrufbar und kann so unterwegs bequem per Smartphone oder Tablet genutzt werden. 

(Quelle: ZWP online)

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Oelmünsterstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@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

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

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

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

Abonnement
Andreas Grasse (Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

Herstellung
Josephine Ritter (Layout, Satz)
Tel.: 0341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

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

IMPRESSUM

Die *KN Kieferorthopädie Nachrichten* erscheinen im Jahr 2015 monatlich. Bezugspreis: Einzelheft 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.



© Edyta Pawlowska – Fotolia

orthocaps®
creating smiles



Werden auch Sie zertifizierter orthocaps-Behandler!

Termine 2015 (erstes Halbjahr) zur Zertifizierung:

21.03.2015	München
25.04.2015	Hamm
14.05.2015	Aix-en-Provence, France, SFODF
27.06.2015	München
22.08.2015	München

IDS Köln

Besuchen Sie uns auf der IDS,
10. -14. März 2015
Halle 02.1, Stand A-080

weitere Informationen unter:
www.orthocaps.de
Tel.: 02385 92190
Fax: 02385 9219080

Virtuelle Operationsplanung

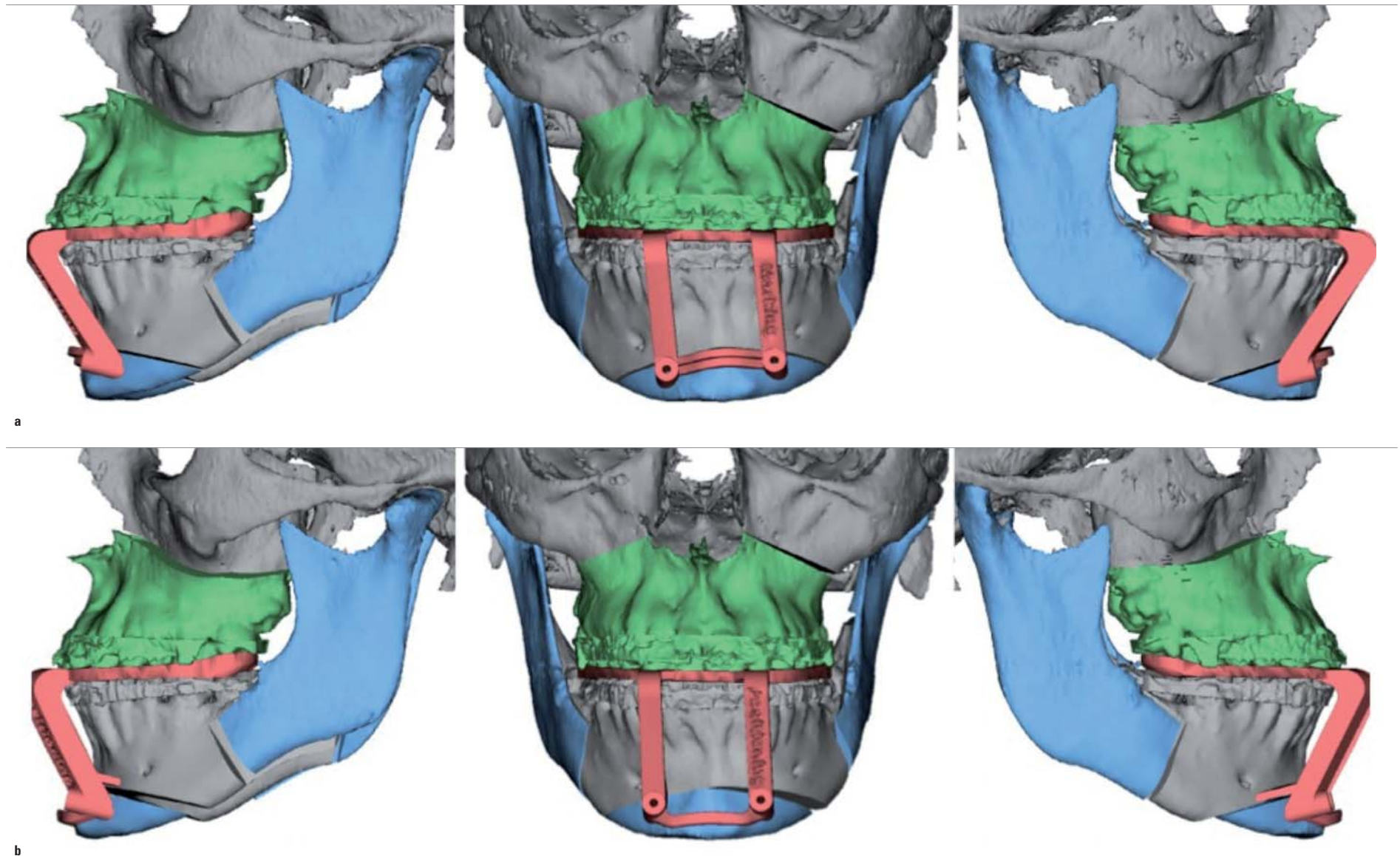


Abb. 2a, b: Kinnplastischablonen, die nach einer okklusalen Referenz stabilisiert wurden, kerben den vorderen Unterkiefer durch Bohrlöcher vor der Osteotomie ein (a). Schraubenstabilisierung an den vorgebohrten Referenzpunkten leiten das mobilisierte Segment in die endgültige Position (b).

KN Fortsetzung von Seite 1

intraoraler optischer Scanner zur präzisen Aufzeichnung der okklusalen Anatomie kann womöglich die Notwendigkeit traditioneller physischer Gipsmodelle umgehen.

Die Verformung der Lippen durch die hervorstehende Bissvorrichtung (Bite Jigs) hat des Weiteren zu fortlaufenden Bemühungen zur Schaffung einer natürlicheren Darstellung des Weichgewebes geführt. So kann die Nutzung einer intraoralen Bezugsmarkierung, die im zentrischen Relationsprotokoll erfasst wird, ermöglichen, dass die erforderliche Zusammenführung der Informationen eine präzise virtuelle Repräsentation der skelettalen Verhältnisse, Okklusion und des Weichgewebes der bestehenden dentofazialen Deformierung darstellt. Die DICOM-Daten der okklusalen Topografie, zentrischen Relation, finalen Okklusion und eines segmentierten Oberkiefermodells im Falle einer segmentären Oberkieferchirurgie können auch durch Scannen der dentalen Modelle mittels Cone-Beam-CT aufgezeichnet werden.

Virtuelle Planung

Die Besprechung wird üblicherweise durch das Kundenzentrum (Medical Modeling, Synthes) koordiniert und mit einem Biomedizintechniker abgehalten, der mit der Planungssoftware (Dolphin/Materialise) vertraut ist. Die Webkonferenz wird mit einer Bewertung der dreidimensionalen Visualisierung eingeleitet, um sicherzustellen, dass die virtuelle Ausrichtung (Mittellinie und natürliche Kopfhaltung) auf die vom Chirurgen durchgeführte klinische Untersuchung abgestimmt ist.

Virtuelle Osteotomien werden vor der Webbesprechung generiert, um die interoperativ durchgeführten genau nachzuahmen, einschließlich Routineeingriffen im Unterkiefer (sagittaler Ramus, vertikaler Ramus, invertiertes L) und im Oberkiefer (Le Fort-Standardprozedur, segmentale Osteotomien). Die Abweichung von einer typischen Osteotomie kann virtuell beurteilt werden, um die Durchführbarkeit anatomisch sowie die Segmentpositionierung, Transplantationserfordernisse und Bemühungen bei der starren Fixierung zu bestimmen. Der Techniker manipuliert und

positioniert die Osteotomien auf Grundlage der Anweisungen des Chirurgen gemäß seiner klinischen Beurteilung und der zweidimensionalen Bildgebungsaufbereitung neu.

Nach der Bestätigung der Kopfhaltung auf Grundlage klinischer Fotos und der Bezugsmarkierung in der 3-D-Bildgebung werden Oberkieferbewegungen auf Grundlage der Position der zentralen Schneidezähne, Mittellinienkorrektur, Kippen und Bewertung von Interferenzen und des Osteotomiespalts durchgeführt. Mandibuläre Bewegungen einschließlich Änderungen der Okklusionsebene, Korrektur des Kiefers und Interferenzen werden untersucht, nachdem die geplante Vor- oder Rückverlagerung durchgeführt wurde. Der präoperative Einblick in die Ausrichtung der knöchernen Segmente, Fixierungsanforderungen, potenzielle Transplantationserfordernisse werden mit der virtuellen Planung veranschaulicht.

ktiv konstant geblieben; mit virtueller Chirurgieplanung kann der Chirurg jedoch eine wesentliche intraoperative Effizienz gewinnen. Im Unterkiefer kann die Bezugnahme auf den virtuellen Plan dem Chirurgen eine Voraussicht auf die Segmentorientierung, knöchernen Interferenzen und Fixierungsanforderungen gewähren, die einen zielführenderen Fluss durch das chirurgische Verfahren ermöglicht. Abhängig von der Wahl der Unterkieferosteotomie wie etwa der invertierten L-Osteotomie, können Schnittführungsteile konstruiert werden, um bei der Ausrichtung des Knochenschnitts zu helfen. Zudem können Knochen- und Transplantationsmaterial präzise zu umreißen, um die proximalen und distalen Segmente auszurichten und zu überbrücken. Weiterhin helfen Schnittführungen und -jigs in der maxillären segmentalen Chirurgie, die interdentale Osteotomie zu erleichtern.

Intraoperative Effizienz

Orthognathe Chirurgetechniken sind über die Jahre hinweg rela-

Fortsetzung auf Seite 6 **KN**

ANZEIGE

WELCOME
TO Fabulous
LOMAS VEGAS
by AFM

NEW

IDS
Besuchen Sie uns!
10.-14.3.2015, Köln
Halle 4.1 / Stand F012

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

SYLT

26.-27. Juni 2015

CCOTM – Die erste Prescription speziell für aktive SL-Brackets

Effizient – Konsistent – Praxisnah



Unsere Fortbildung auf Sylt steht ganz unter dem Motto "Effizient – Konsistent – Praxisnah". Das CCOTM-System zeigt Ihnen, wie sich Effizienz und Kontrolle verbessern und gleichzeitig vorhersehbare Ergebnisse erzielen lassen – mit einer Prescription, die basierend auf langjährigen Erfahrungen und der neuesten Technologie speziell auf aktive SL-Brackets abgestimmt ist. Darüber hinaus dreht sich in dem interaktiven Kurs über erfolgreiches Praxismanagement alles um die Schlüsselfaktoren für Teamführung, Patientenzufriedenheit und effiziente Organisation.

Die Abendveranstaltung im Strandrestaurant *Badezeit* rundet das vielseitige Programm bei einer sanften Brise und Panoramablick auf den endlosen Sylter Sandstrand ab. Wir freuen uns auf Sie!

REFERENTEN

Dr. Raffaele Spina, Italien
Dr. Julia Garcia-Baeza, Spanien
Dr. Primitivo Roig, Spanien

KINDER- UND JUGENDCLUB

Bringen Sie am besten Ihre ganze Familie mit auf Sylt!
Während Sie fachlich Neues erfahren, verbringen Ihre Kinder eine spannende und abwechslungsreiche Zeit in Resis Kinderwelt.

Besuchen Sie uns auf der IDS
vom 10.-14.03.2015
Halle 11.2 / Stand K 039

Jetzt registrieren und
Frühbucheerpreis sichern!

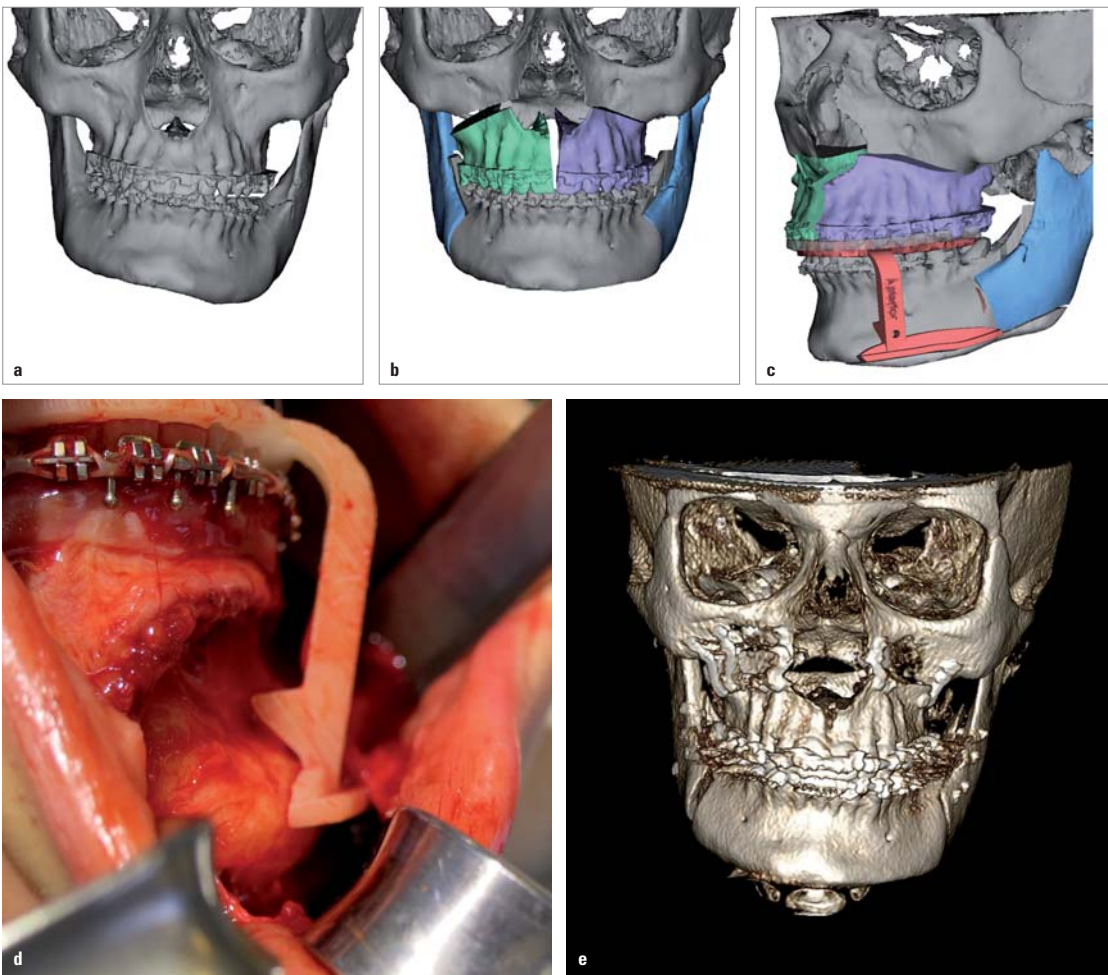


Abb. 3a-e: Hemimandibuläre Hyperplasie (a). Okklusal gestützte Schnittführungshilfe zur Behandlung der fortbestehenden skelettalen Asymmetrie (b, c). Klinische Ansicht der Schnittrichtungs- und Ausrichtungsplanung zur Ausrichtung der unteren Grenze (d). Postoperative 3-D-Rekonstruktion eines CBCTs mit Hervorhebung der okklusalen und skelettalen Korrektur (e).

KN Fortsetzung von Seite 4

Die chirurgische Simulation stellt die zugrunde liegende skelettale Abweichung dar und hilft zu verstehen, welche Bewegungen erforderlich sind, um eine Symmetrie zu erzielen. Die virtuell gestaltete Neupositionierung der vorderen segmentalen Osteotomie kann

klinisch durch die Verwendung eines okklusal gestützten Jigs nachgebildet werden. Dentofaziale Deformationen, die eine größere skelettale Diskrepanz aufweisen als die in der Zahnstruktur vermerkten, gestatten es möglicherweise, dass die skelettale Asymmetrie trotz traditioneller orthognather Kor-

rektur der Okklusion weiter besteht. Die virtuelle Planung bietet die Möglichkeit, diese fortbestehenden skelettalen Anomalien zu bewerten. Sie kann die Planung von Behandlungen mit zusätzlichen begleitenden Maßnahmen unterstützen.

Fortsetzung auf Seite 8 KN

ANZEIGE

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Die Zukunft Ihrer KFO-Praxis
GEMEINSAM GESTALTEN

Rufen Sie uns an: 0221-578-4492
Broschüre anfordern unter kfo@godentis.de oder weitere Informationen auf godentis-kfo.de

Gesunde Zähne – ein Leben lang!

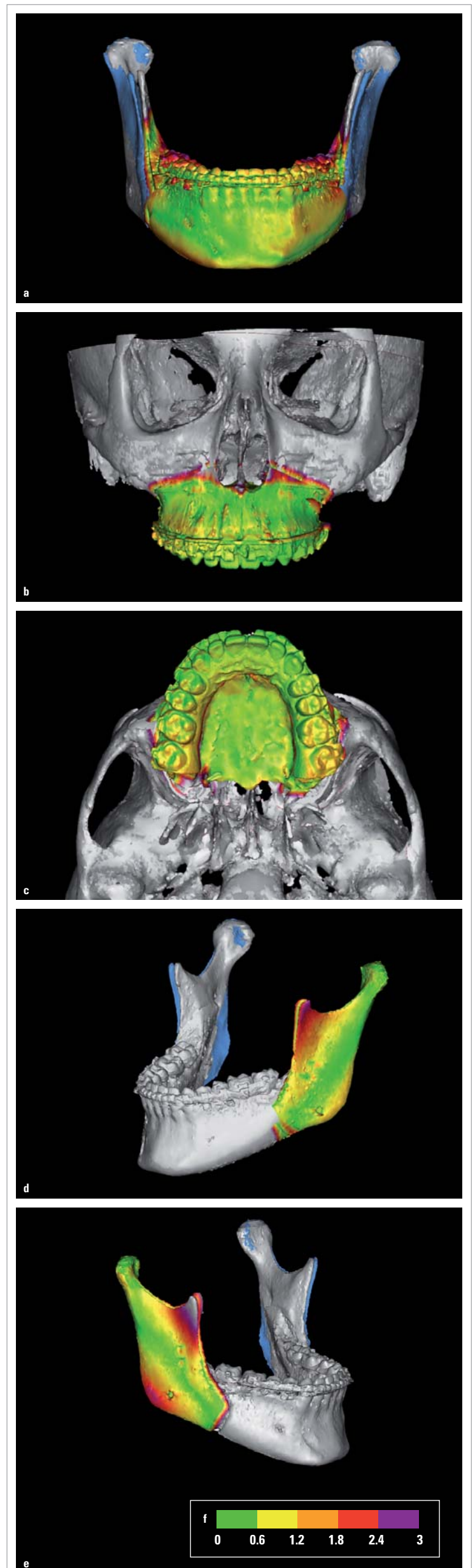


Abb. 4a-f: Überlagerung des geplanten und tatsächlichen postoperativen CBCT (a bis e). Unterschied zwischen der geplanten und tatsächlichen Position in Millimetern (f).

Thinking ahead. Focused on life.



Hohe Erwartungen. So einfach erfüllt.

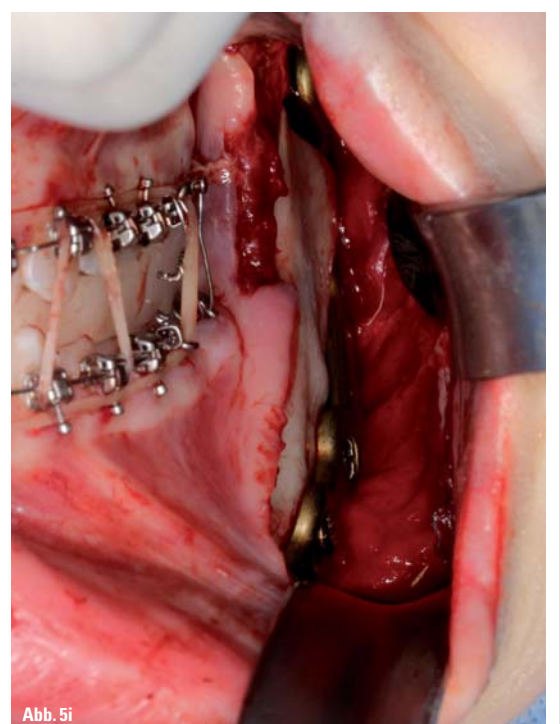
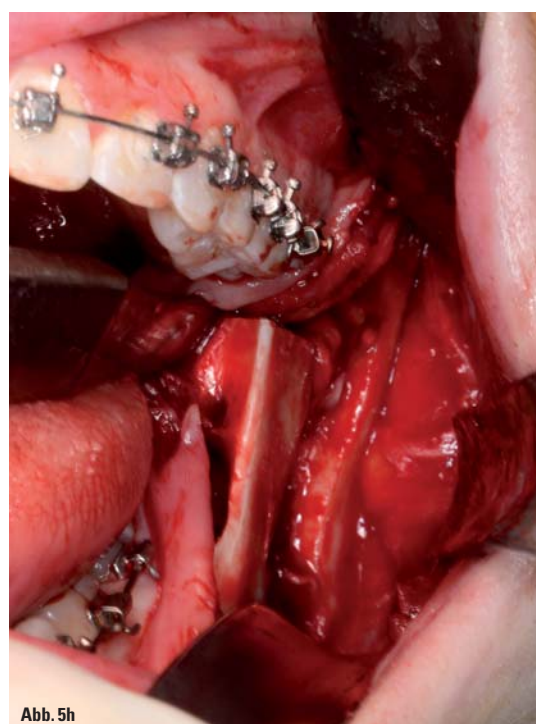
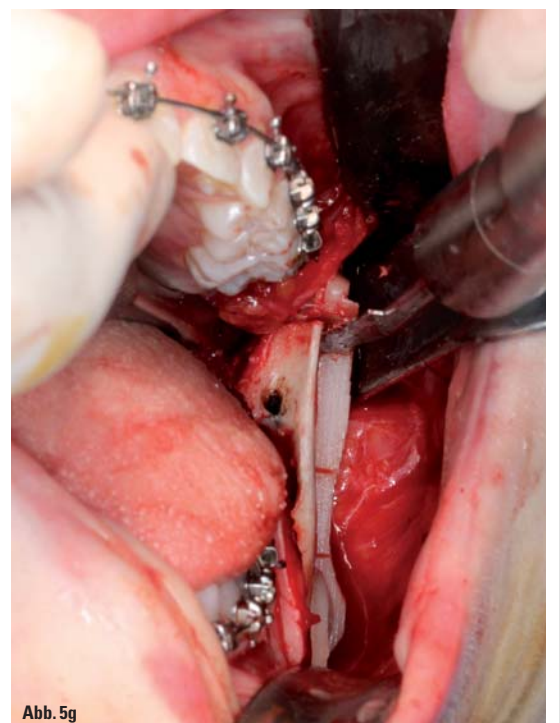
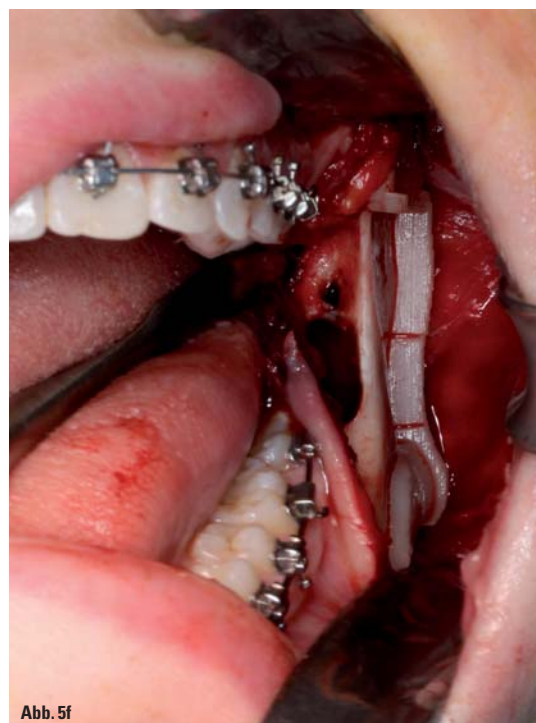
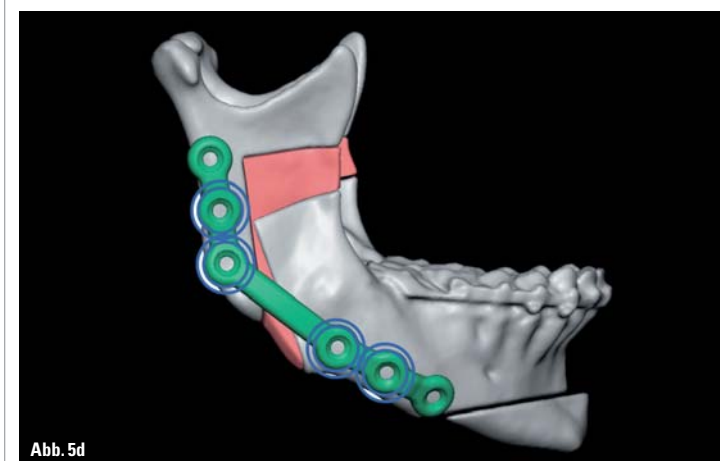
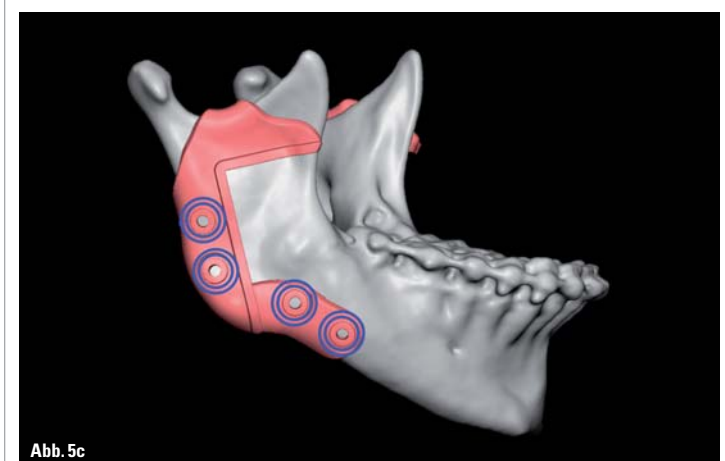
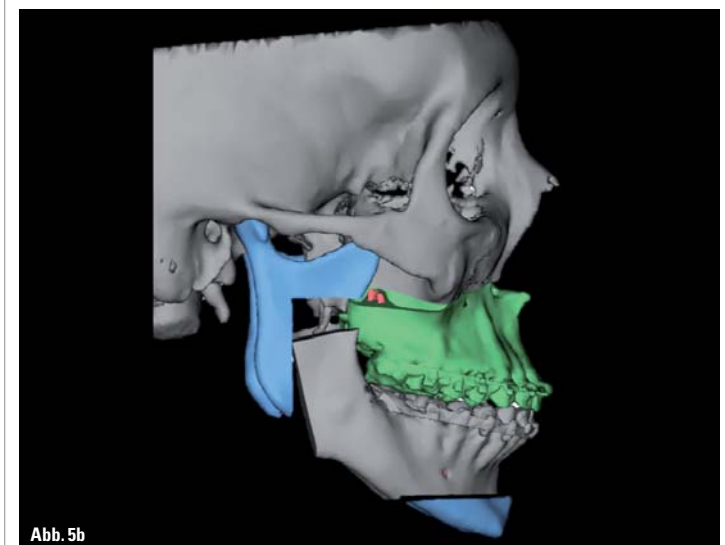
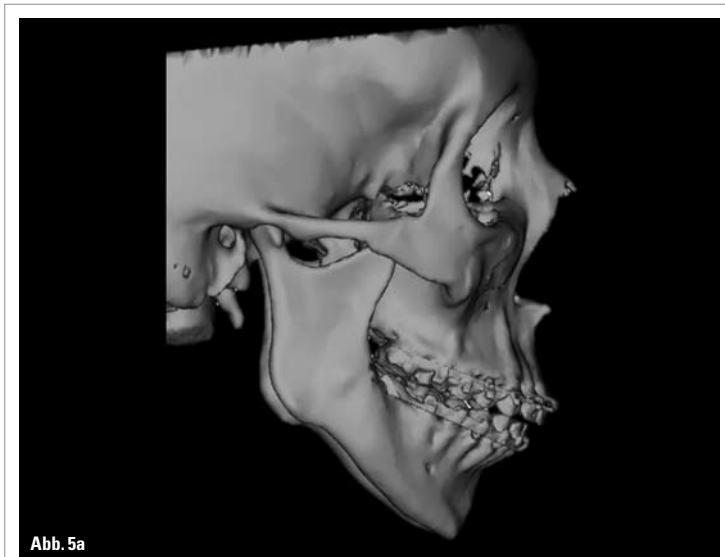


Patienten von heute stellen hohe Ansprüche an die kieferorthopädische Leistung. Auf ihrem Weg zu einem perfekten Lächeln fordern sie eine höchst qualitative Behandlung in entspannter, ästhetischer Atmosphäre. Mit der ergonomisch-funktionalen Behandlungseinheit Spaceline EMCIA KFO von Morita werden Sie diesen Erwartungen gerecht – durch mehr Freiraum, Effizienz und Wohlbefinden. Das konsequent durchdachte Konzept, außergewöhnliche Funktionalitäten und ein zeitlos schönes Design machen Spaceline EMCIA KFO zu einer langfristig lohnenden Investition.
www.morita.com/europe

**Besuchen
Sie uns vom
10. – 14. März
auf der IDS in Köln!**

Aktuelle Neuigkeiten, hochwertig verpackt – unsere **Solution Bags** stehen in limitierter Auflage in **Halle 10.2, Stand R040, S049 und S051** zur Abholung für Sie bereit.





KN Fortsetzung von Seite 6

Präzision

Die virtuelle Operationsplanung hat bewiesen, dass sie präzise ist und im Vergleich zur traditionellen Modellchirurgie zu verbesserten klinischen Ergebnissen führt. Die Präzisionsstudien wurden durch Zusammenführung des virtuellen Plans mit postoperativen Studien durchgeführt. Eine Überlagerung der computergestützten chirurgischen Simulation mit dem postoperativen CT-Scan über feste Referenzpunkte wurde verwendet, um die Genauigkeit des neu positionierten Ober- und Unterkiefers zu quantifizieren. Zusätzlich wurden Studien durchgeführt, in denen die Ergebnisse der virtuellen Chirurgieplanung mit den Ergebnissen der traditionellen Modellchirurgie verglichen wurden. Die Präzision der orthognathen VSP-Chirurgie ist statistisch wesentlich höher als die der traditionellen Modellchirurgie. Es wurde gezeigt, dass die Präzision der computergestützten chirurgischen Simulation gegenüber der traditionellen Modellchirurgie sehr positiv ist.

Neue Innovationen

Zur Korrektur ausgeprägter dentofazialer Deformierungen können maßgeschneiderte Unterkieferrekonstruktionsplatten verwendet werden, um große Osteotomiespalte wie bei einer invertierten L-Osteotomie zu überbrücken. Die Anwendung von maßgeschneiderter Plattierung bei orthognather Chirurgie steht in Beziehung zu Fortschritten in

der computergestützten chirurgischen Simulation für mandibulär fortbestehende Defekte und -rekonstruktion. Patientenspezifische Unterkieferrekonstruktionsplatten ermöglichen die Anpassung der Lochpositionierung und -anzahl, einzigartige Konstruktionen und Formen sowie die Aussparung wichtiger anatomischer Strukturen (Nerven, Zahnwurzeln, Osteotomie-ränder).

KN Kurzvita



Brian B. Farrell
DDS, MD
[Autoreninfo]



Peter B. Franco
DMD
[Autoreninfo]

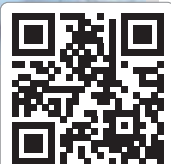




Abb. 5a-k: Ausgeprägter skelettal-fazialer Defekt (a). Korrigierte Deformation durch Le Fort I und invertierte L-Osteotomie (b). Herstellung eines Schneidejigs mit voraussagender Platzierung der Löcher (c). Schema für maßgeschneiderte Plattenherstellung (d). Konturen der maßgeschneiderten Platte und Anpassung (e). Anatomisch ausgerichtete Schnitfführungshilfe (f). Ausrichtung der Osteotomie über eine Schnitfführung (g). Intraorale invertierte L-Osteotomie (h). Anpassung der maßgeschneiderten Platte (i). Postoperatives CBCT, das die korrigierte Okklusion mit verbessertem Gleichgewicht und Proportionen des Gesichts darstellt (j). Panoramaaufnahme der Fixierung (k).

Fazit

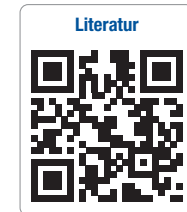
Die virtuelle Chirurgieplanung ist dabei, schnell zum Standard zur Korrektur komplexer dento-fazialer Deformierungen zu wer-

den. Die computergestützte Simulation bietet gewaltige präoperative Einblicke in die erwarteten dentalen und skelettalen Bewegungen sowie die Osteotomieausrichtung und -positionie-

rung und überträgt den virtuellen Plan zur Korrektur der Malokklusion und skelettalen Deformierung präzise. Die von der computergestützten Operations-simulation angebotene Effizienz

kann dem Chirurgen gegenüber der konventionellen Modellchirurgie durch eine gestrafftere Aufbereitung, eine reibungslosere interoperative Erfahrung, Vertrauen in die chirurgische Prä-

zision usw. mehrere Stunden am Tag zurückgeben, die im Gegenzug anderen beruflichen oder persönlichen Verpflichtungen gewidmet werden können. **KN**



KN Adresse

Brian B. Farrell DDS, MD
 Carolinas Center for Oral and Facial Surgery
 8738 University City Blvd.
 Charlotte, NC 28213
 USA
 Tel.: +1 704 547-0837
 Fax: +1 704 547-1274
 www.mycenters.com

„Die Vorteile der virtuellen Operationsplanung sind zahlreich“

Brian B. Farrell, DDS, MD und Peter B. Franco, DMD im KN-Interview.

KN Wer hat die erste virtuelle Operationsplanung beschrieben?

Farrell: Die Anwendung auf dem Gebiet der kranio-maxillo-fazialen Chirurgie kann bis in die 1980er-Jahre zurückverfolgt werden, als das anatomische Modell mit detaillierten geometrischen Merkmalen auf Grundlage der CT-Scanschichten aufgebaut wurde. James Xia, Jamie Gateno und John Teichgraeber beschrieben im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts nicht nur die Methode zur Erstellung eines 3-D-Kompositmodells, sondern auch die computergestützte chirurgische Simulation in der maxillofazialen Chirurgie und die Präzision von computergenerierten Splints.

nale Bewertung des Gesichtsschädelskeletts, die Anatomie des gesamten Gesichtsschädelskeletts wird visualisiert und ermöglicht die Beurteilung zwischen Zähnen, Nerven und Osteotomien.

Zusätzlich hat die VOP mit Weiterentwicklung der Technologie gezeigt, dass es eine bessere Voraussage darüber treffen kann, wie die Darstellung des Weichgewebes des Patienten nach der Operation aussehen wird. Die erwarteten Veränderungen an der Spina nasalis anterior und dem Pogonion werden aus der Veränderung der Okklusalebene im Uhrzeigersinn bzw. gegen den Uhrzeigersinn geschätzt.

Bogen zu konzentrieren, um eine typischere Splintkontur zu ermöglichen.

Die Entscheidung, ein bestimmtes Unterkieferosteotomiedesign durchzuführen (BSSO vs. IVRO vs. invertiertes L), kann mittels VOP durch virtuelle Überprüfung der Segmentpositionierung, Voraussehen von Segmentinterferenzen und Vorbedacht der starren Fixierung und möglicher Transplantationsbedürfnisse zur Behandlung des Osteotomiespalts erleichtert werden.

Die Material- und Scankosten betragen 1.900 \$ für CASS, im Vergleich zu etwa 3.510 \$ für Standardmethoden. Die Patientenzeit für die Planung wird mit CASS von 4,75 Stunden auf 2,25 Stunden gesenkt. Die Reduzierung sowohl der Zeit als auch der anderen Kosten bleibt bestehen, wenn die festen Gebühren für CASS zu den variablen Kosten dazugerechnet werden. Sie werden über 600 Patienten im Jahr abgeschlossen (1.800 für die angenommene 3-jährige Lebensdauer der Ausbildung und Software) und ergeben damit nur ein paar Dollar und einen Bruchteil einer Stunde pro Operation mehr. Selbst im Falle einer kleinen Klinik, in der die Kosten für sechs Patienten pro Jahr abgeschlossen werden (18 Patienten für die angenommene 3-jährige Lebensdauer der Ausbildung und Software), begünstigen die Kosten pro Operation (9,65 Stunden und 2.456 \$) CASS immer noch.

Operationsplanung und dem postoperativen CT untersucht und verifiziert die Präzision der VOP.

KN Wer hat die erste virtuelle Operationsplanung mit „Surgery First“ kombiniert?

Franco: Das Konzept „Surgery First“ in der orthognathen Chirurgie wurde 2009 von Nagasaka et al. vorgestellt. Sie berichteten über die Korrektur einer skelettalen Klasse III-Malokklusion mit mandibulärer Rückverlagerungschirurgie und nachfolgender orthodontischer Ausrichtung mithilfe temporärer Verankerungsapparaturen. 2013 beschrieben Uribe et al. die Verwendung von virtueller Chirurgieplanung und „Surgery First“ für asymmetrische Patienten mit guten ästhetischen Ergebnissen, zusammen mit einer verkürzten Gesamtbehandlungszeit.

KN Was kann im Vergleich zur konventionellen Gipsmodellchirurgie nur mit virtueller Planung getan werden?

Franco: Die konventionelle Gipsmodellchirurgie erkennt dem Chirurgen eine reduzierte Perspektive zu, bei der die Zähne in eine Klasse I-Position auf dem okklusalen Level bewegt werden, ohne die Bewegungen auf dem Gesichtsschädelskelett zu verfolgen. Die virtuelle Operationsplanung erlaubt die Beurteilung von Yaw und Neigung sowie eine deutliche Verbesserung der Beurteilung der Asymmetrie. Sie liefert eine genaue Neo-Position des Ober- und Unterkiefers, was hilfreich dabei sein kann, zu entscheiden, ob die Ober- oder die Unterkieferoperation zuerst durchgeführt werden sollte. Sie kann helfen, Bedenken über die Durchführbarkeit eines intermediären Splints zu illustrieren; Stabilität, Masse, Interferenzen. Diese Einsicht kann den Chirurgen dazu veranlassen, sich zuerst auf den gegenüberliegenden

KN Welche zusätzlichen Kosten entstehen durch die virtuelle Operationsplanung?

Farrell: Die Kosten für die Nutzung der virtuellen Chirurgieplanung werden mit anderem chirurgischen Zubehör wie den starren Fixierungsteilen gebündelt und über das Krankenhaus den Versicherungsunternehmen oder Drittanbietern in Rechnung gestellt. Die virtuelle Planung und die zugehörigen Okklusalsplints zur Übertragung der computergestützten chirurgischen Simulation in den Operationssaal sind ebenso wichtig wie das zugehörige Hemd, die Operationstücher und Fixierung. Die regionalen Kosten der Operationen wurden auf 73 \$ pro Minute berechnet. Die Effizienz, die dem Chirurgen durch Führungsteile und Schnitvorrichtungen gewährleistet wird, kann die intraoperativen Eingriffszeiten wesentlich senken. CASS hat niedrigere Kosten bezüglich Arbeitszeit des Chirurgen, Patientenzeit und Materialkosten. Im Einzelnen beträgt die Gesamtarbeitszeit des Chirurgen in der Aufarbeitung und Planung 5,25 Stunden verglichen mit 9,75 für aktuelle Standardmethoden.

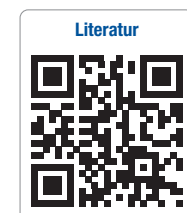
KN Um wie viel wird die Präzision bei der Benutzung der virtuellen Operationsplanung verbessert?

Franco: Es hat viele prospektive und retrospektive Studien gegeben, die zeigen, dass VOP in der orthognathen Chirurgie präzise ist. Weiterhin hat eine von Xia 2011 im Journal of Oral Maxillofacial Surgery veröffentlichte Studie gezeigt, dass die mit VOP erreichte Gesamtharmonie des Gesichtsschädelskeletts statistisch gesehen wesentlich besser war als die mit traditionellen Methoden erreichte. Darüber hinaus waren die mit CASS erzielten Ober- und Unterkieferoperationsergebnisse wesentlich besser. Die Präzision wird durch Überlagerung und Übereinanderlegen der Bewegungen der virtuellen

KN Wie kann man ohne interoperative Kondylusstabilisierung präzise Ergebnisse mit der virtuellen Operationsplanung erzielen?

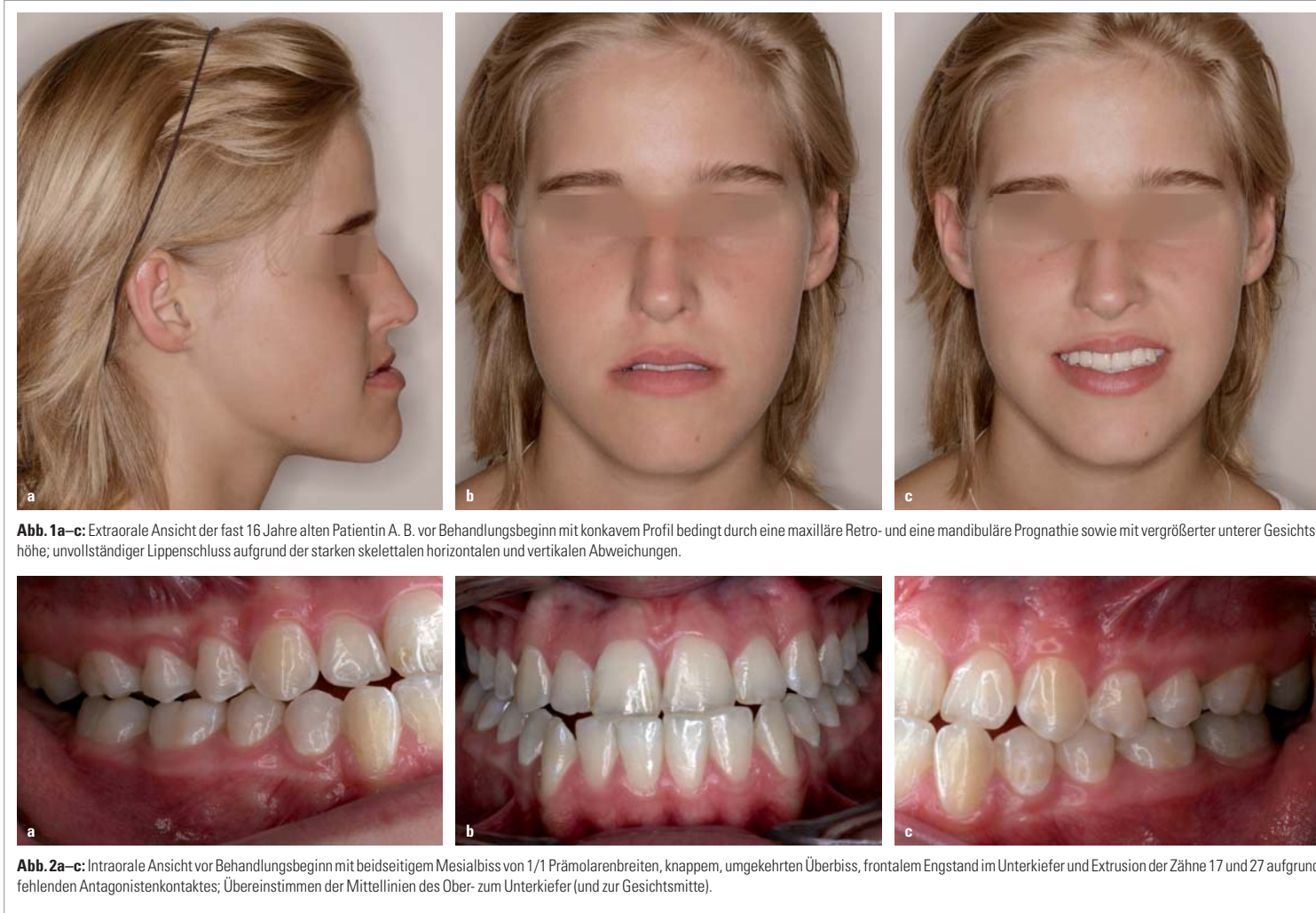
Farrell: Wie werden präzise Ergebnisse durch die traditionelle Modellchirurgie erzielt? Die virtuelle Operationsplanung ersetzt nicht die traditionellen einwandfreien orthognathen Operationstechniken. Die Durchführung der orthognathen Osteotomien im Ober- und Unterkiefer ist bei jedem Patienten ähnlich, während die erforderliche Bewegung zur Korrektur der dento-fazialen Deformierung patientenspezifisch ist. Die chirurgischen Bestrebungen zur Ermöglichung einer passiven Positionierung der Segmente zur Beseitigung der Malposition und zur angemessenen Aufnahme des Kondylus sind gleichbleibend, egal, ob die präoperative Aufbereitung durch traditionelle Modellchirurgie oder über virtuelle Planung erfolgt ist. Die okklusale Bissregistrierung wird mit dem Patienten in der zentrischen Relation gemacht. Daher beruhen die virtuellen und intraoperativen chirurgischen Bewegungen auf der präoperativen ZR-Bissstellung des Patienten. **KN**

KN Haben Sie vielen Dank für das Gespräch.



Kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgische Therapie

Dr. Michael K. Thomas und Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke zeigen im Rahmen einer dreiteiligen Artikelserie, in der jeweils eine klinische Patientenbehandlung vorgestellt wird, was sich mit chirurgisch unterstützten Kombinationsbehandlungen erreichen lässt.



WITS-Wert von -11 mm im Vordergrund, die auf den skelettalen Charakter des Mesialbisses der Patientin verwiesen. Die oberen Schneidezähne waren (zur Oberkieferenebene) mit 122° (Norm = 110°) deutlich protrudiert, die Schneidezähne des Unterkiefers dagegen (in Relation zur Unterkieferrandebene) mit 78° (Norm = 95°) stark retrudiert. Der Interinzisalwinkel lag mit 130° (Norm = 135°) fast im physiologischen Bereich (Abb. 4). Der vergrößerte Grundebenen- und Kieferwinkel mit 30° respektive 146° (Norm 20° respektive 123°) können als Belege für den insgesamt deutlich vertikalen Gesichtsschädelaufbau der betroffenen Patientin gewertet werden.

Ätiologie

Es liegen eine maxilläre Retrognathie kombiniert mit einer mandibulären Prognathie vor, wobei gleichzeitig deutliche dentoalveoläre Kompensationen zu verzeichnen sind. Für die Angle III der betroffenen Patientin sollte – wie bei jedem Mesialbiss – ein multifaktorielles genetisches System mit additiver Polygenie und exogenem Schwellenwerteffekt in Betracht gezogen werden, besonders da sich eine erbliche Belastung in der näheren Familie nicht eruieren ließ. Als ein exogener Effekt – vor allem auch im Hinblick auf den geringen vertikalen Überbiss – kann das viszerale Schluckmuster (mit wahrscheinlich insgesamt gestörter Zungenfunktion) in Betracht gezogen werden. Der relativ knappe vertikale Schneidezahnüberbiss dürfte sowohl skelettal als auch partiell dentoalveolär (Schneidezahnprotrusion im Oberkiefer) und somit ebenfalls polygen bedingt sein.

Diagnose

Gut gepflegtes, kariesfreies, vollständiges bleibendes Gebiss; Angle III mit knappem, umgekehrten Schneidezahnüberbiss bei Engstand im Bereich der unteren Frontzähne.

Behandlungsplan

Die Therapie sah ein Ausformen und Koordinieren der Zahnbögen mit festsitzenden Apparaturen zur dentoalveolären Dekompensation in allen drei Raumebenen vor. Nach der Einzelkieferkorrektur sollte die Kieferlage operativ mit einer bimaxillären Operation (Le Fort I-Osteotomie im Oberkiefer kombiniert mit einer sagittalen Spaltung des Unterkiefers und Rückverlagerung des distalen Anteiles nach Obwegeser-Dal Pont) beseitigt werden. Anschließend war eine Idealisierung geplant, während die abschließende permanente Retention das erreichte Ergebnis sichern sollte.

Teil 3

Junge Erwachsene mit einer Angle-Klasse III

Bei dem letzten der drei angekündigten Behandlungsbeispiele handelt es sich wiederum um eine junge Erwachsene mit einer Angle III. Im Gegensatz zu der ersten Patientin lag bei der hier vorgestellten eine stärker ausgeprägte relative mandibuläre Prognathie vor, die darüber hinaus

von einer erheblichen vertikalen Überentwicklung charakterisiert war. Auch in diesem Falle wäre es sicher unmöglich gewesen, das gleiche Behandlungsergebnis ohne kieferchirurgische Begleittherapie zu erreichen.

Anamnese

Die Patientin A. B. war bei Behandlungsbeginn fast 16 Jahre alt. Sie fühlte sich in ihrem Aussehen vor allem durch ihren um-

gekehrten Überbiss und ihren „vorstehenden“ Unterkiefer beeinträchtigt. Ihre allgemeinmedizinische Anamnese war unauffällig. Zahnmedizinisch berichtete die Patientin, dass sie etwa zwei Jahre zuvor andersorts bereits einmal kieferorthopädisch behandelt worden sei. Die Patientin hatte eine sehr gute Mundhygiene, nahm regelmäßig Prophylaxeterminale wahr und hatte ein kariesfreies Gebiss.

Klinischer Befund

Extraoral ließ die Patientin ein konkaves Profil bedingt durch eine maxilläre Retro- und eine mandibuläre Prognathie erkennen. Hinzu kamen eine vergrößerte untere Gesichtshöhe und aufgrund der starken skelettalen Abweichungen ein unvollständiger Lippenschluss (Abb. 1a bis c).

Intraoral wies die Patientin (abgesehen von den Weisheitszähnen) ein vollständiges Gebiss mit einem beidseitigen Mesialbiss von 1/1 Prämolarenbreiten und einem knappen, umgekehrten Überbiss auf. Zusätzlich waren ein frontaler Engstand im Unterkiefer und eine Extrusion der Zähne 17 and 27 aufgrund fehlenden Antagonistenkontaktes zu konstatieren (Abb. 2a bis c). Die Mittellinien des Ober- und Unterkiefers stimmten miteinander und mit der Gesichtsmitte überein. Funktionell waren ein viszerales Schluckmuster und eine geringgradige anteriore Diskusverlagerung mit gelegentlichem Knacken festzustellen; eine IKP-RKP-Diskrepanz bestand nicht.

Das **OPG** zeigte (abgesehen von den Weisheitszähnen im Unterkiefer) ein vollständiges Gebiss mit anscheinend leichten Wurzelabrundungen der Zähne 12, 11, 21 (Abb. 3). Ferner springt auch hier die Verlängerung der Zähne 17 und 27 ins Auge.

Fernröntgenologisch standen ein ANB-Winkel von -4° und ein

ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

Thomas Halbich
LINGUALTECHNIK

PATIENTEN
BEHANDLER

inkl. QMS Quick Modul System
schön einfach – einfach schön!
www.halbich-qms.de

Therapieverlauf

Die Behandlung der Patientin A. B. begann mit dem Eingliedern einer festsitzenden Apparat (Brackets und Bänder des MBT-Systems, Slotgröße .022" x .028", Fa. 3M Unitek) und einer aufsteigenden Sequenz von Nitinol- bzw. wärmeaktivierten Nitinolbögen. Nach neun Monaten wurde die Patientin mit einem slotfüllenden Stahlkantbogen auf den kieferchirurgischen Eingriff vorbereitet, der ein Jahr nach Therapiebeginn erfolgte.

Die nachgeordnete kieferorthopädische Feinjustierung erstreckte sich über sechs Monate. Dabei wurde Platz für die korrekte Aufstellung der Schneidezähne im Unterkiefer durch proximale Schmelzreduktion geschaffen. Die abschließenden Maßnahmen umfassten: Eingliedern eines bimaxillären Positioners sowie Ersatz dieses Positioners vier Monate später durch Schienenpositioner; etwa ein Jahr nach Behandlungsabschluss wurden die Osteosyntheseplatten und die Weisheitszähne entfernt, während die Schienenpositioner durch Adhäsivretainer ersetzt wurden. Gesamtdauer der aktiven Therapie = 19 Monate.



Abb. 5a-c: Extraorale Ansicht der Patientin A. B. nach Therapie mit deutlich begradigtem Profil, doch immer noch relativ großer unterer Gesichtshöhe, mit zwanglosem Lippenschluss und ansprechendem Lachen.



Abb. 6a-c: Intraorale Ansicht nach Therapie mit wohl ausgeformten Zahnbögen, beidseits neutraler, jedoch noch leicht ungesicherter Verzahnung, physiologischem horizontalen und vertikalen Überbiss bei Koinzidenz beider Schneidezahnmitten zu einander und zur Gesichtsmitte.

Behandlungsergebnis

Extraoral ist das Profil der Patientin A. B. deutlich begradigt;

Fortsetzung auf Seite 12 KN

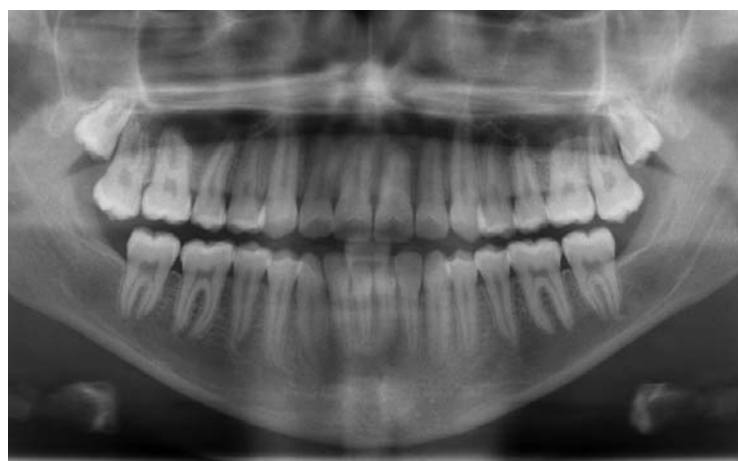


Abb. 3: OPG vor Behandlungsbeginn mit fehlenden Zähnen 38 und 48, Extrusion der Zähne 17 und 27 sowie anscheinend leichten Wurzelabrundungen der Zähne 12, 11, 21.

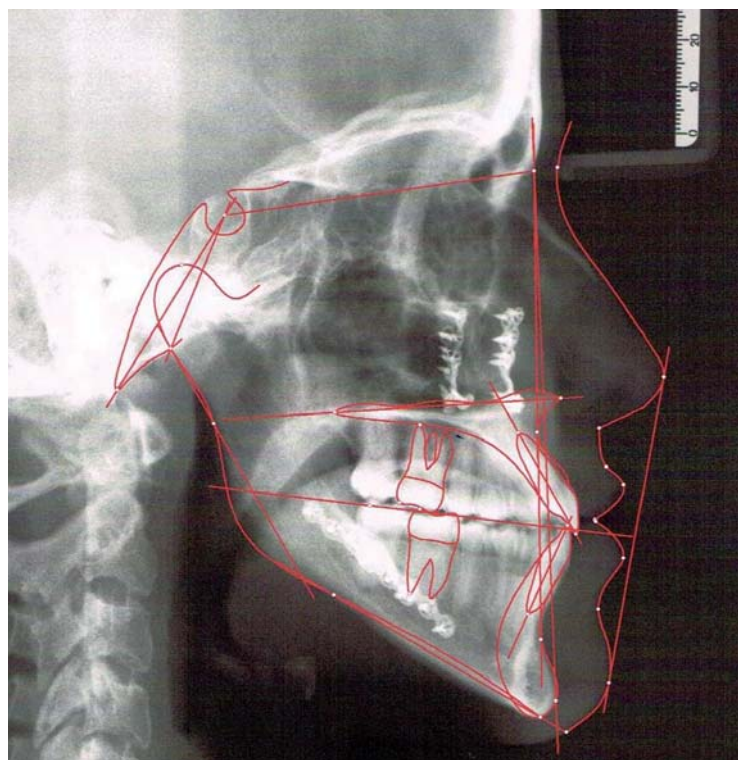


Abb. 4: Durchgezeichnete Ferrnröntgenseitenaufnahme vor Behandlungsbeginn mit vergrößertem negativen ANB-Winkel und WITS-Wert als Indizien für einen skelettalen Mesialbiss. Starke Protrusion der oberen und weniger ausgeprägte Retrusion der unteren Schneidezähne (in Relation zur Oberkieferenebene beziehungsweise zur Unterkieferenebene). Dolichocephaler Gesichtsschädelaufbau mit stark vergrößertem Grundebenen- und Kieferwinkel.

ANZEIGE



QUALITÄT. SERVICE. EFFIZIENZ.

PRAKTISCHE TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES PRAXISMANAGEMENT MIT DR. GUIDO SAMPERMANS

08. & 09. Mai 2015 • 05. & 06. Juni 2015
25. & 26. September 2015

Mit progressiven Konzepten in Hinblick auf Service, Qualität und Effizienz sowie mit Nutzung aktuellster digitaler Entwicklungen gilt die Praxis von Dr. Guido Sampermans in Echt (NL) als Musterbeispiel einer „State-of-the-Art“-Einrichtung.

Werfen Sie während eines 2-TAGE-MIKRO-SEMINARS einen exklusiven Blick hinter die Kulissen seiner modernen Praxis und nehmen Sie Anregungen für Ihren Alltag mit. Erleben Sie, wie Sie mit Schlüsselementen wie gelingender Kommunikation, Marketing und Image, Motivations- und Teamarbeit sowie herausragendem Service für zufriedene Patienten die Qualität und den Erfolg Ihrer Einrichtung steigern können.

Tag 1: In-Office Kurs in Echt (NL)
Tag 2: Vortrag und Austausch zum Thema Praxismanagement in Maastricht (NL)

Mehr Informationen zu Kurspaket und Terminen:
American Orthodontics
Lea Sonntag – lsonntag@americanortho.com
+49 7621 1690 82



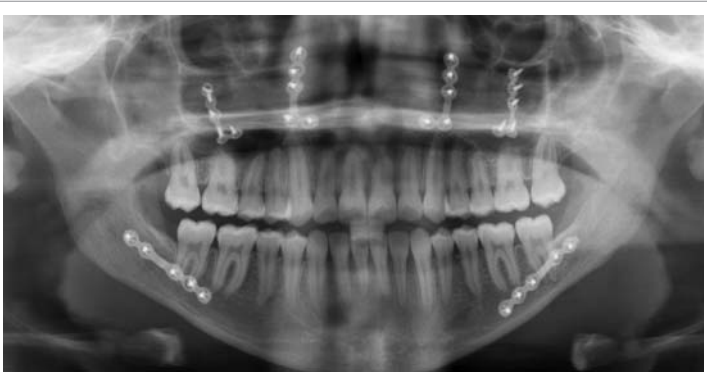


Abb. 7: OPG nach Therapie mit Osteosyntheseplatten, eingereichten Zähnen 17 und 27 und praktisch unveränderter Gesamtsituation.

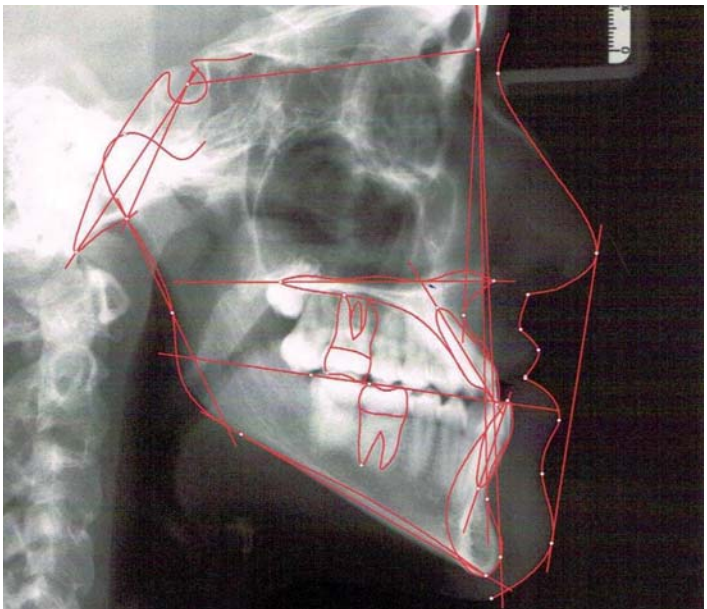


Abb. 8: Durchgezeichnete Fernröntgenseitenaufnahme nach Therapie mit deutlicher Reduktion des ANB-Winkels, des WITS-Wertes und der Protrusion der oberen Schneidezähne; etwa regelrechte Stellung der unteren Schneidezähne in der extrem dünnen Symphyse und praktisch unveränderter vertikaler Gesichtsschädelaufbau.

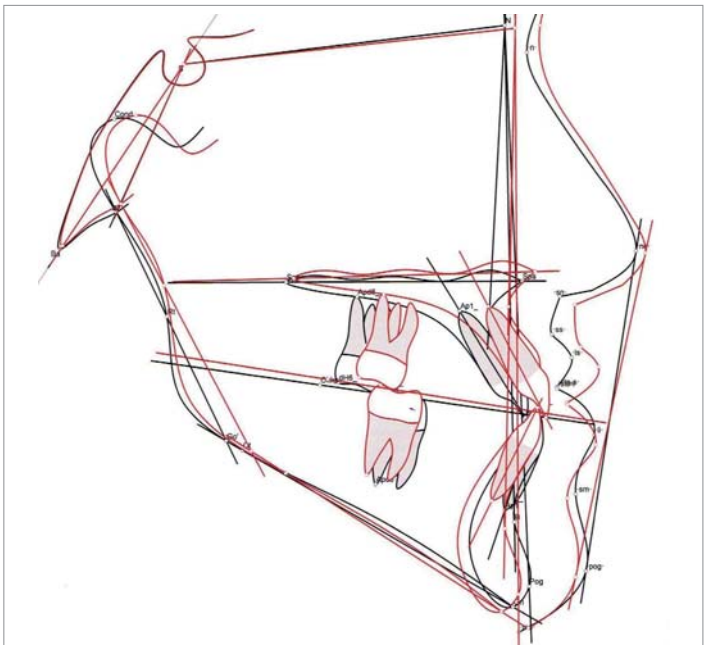


Abb. 9: Die Überlagerung der Durchzeichnungen der Fernröntgenanfängs- (schwarz) und -abschlussaufnahme (rot) belegt die Veränderungen, die die kieferorthopädisch-kieferchirurgische Kombinationsbehandlung bewirkt hat.



a



b

Abb. 10a, b: Extra- (a) und intraorale (b) Frontalansicht, die Pars pro Toto die Behandlungsstabilität belegen.

Nachwort der Autoren

Nachdem unser erster Artikel veröffentlicht worden war, merkte ein sehr aufmerksam-kritischer Leser an, dass der Erfolg einer Behandlung nicht allein durch die Zufriedenheit von Patient und Behandler bewertet werden sollte. Und Recht hat er. Doch kann man den Erfolg einer kieferorthopädischen Behandlung überhaupt bestimmen? Eine international anerkannte Bewertungsmethode ist der PAR-Index. Wenn man ihn bei den drei hier vorgestellten Patientinnen berechnet, ergeben sich folgende Ergebnisse:

<i>Patientin R. D.</i>		
Anfangs-PAR-Wert 33	End-PAR-Wert 2	= 94 % Verbesserung
<i>Patientin G. I.</i>		
Anfangs-PAR-Wert 34	End-PAR-Wert 4	= 88 % Verbesserung
<i>Patientin A. B.</i>		
Anfangs-PAR-Wert 30	End-PAR-Wert 4	= 87 % Verbesserung

Alle drei Behandlungsergebnisse fallen somit in die „Greatly Improved“ (stark verbessert) Kategorie des PAR-Nomogramms. Die durchschnittliche Verbesserung beträgt 90%, wobei diese Berechnung eigentlich unzulässig ist, da ein solcher Mittelwert üblicherweise nur für ein Kollektiv von minimal 30, besser 50 oder noch besser 100 konsekutiven Patienten nach abgeschlossener kieferorthopädischer Behandlung errechnet werden sollte. Anzumerken ist, dass das Ermitteln dieser PAR-Werte durch einen Untersucher (R.-R. M.) erfolgte, der sich mehrfach von Professor Richmond (siehe auch Interview in KN 1+2/2015) kalibrieren ließ. Bei Interesse am PAR-Index empfiehlt es sich, die Webseite <http://www.iqfk.de/> zu besuchen. Hier bei der IQFK werden immer wieder Kalibrierungskurse von Prof. Dr. Stephen Richmond angeboten, der einer der wichtigsten Väter dieses Indexes ist.

KN Fortsetzung von Seite 11

allerdings erscheint die untere Gesichtshöhe immer noch etwas vergrößert (Abb. 5a). Sehr positiv sind jedoch der zwanglose vollständige Lippenschluss (Abb. 5b) und das attraktive Lachen (Abb. 5c). Die **intraoralen** Ansichten zeigen wohl ausgeformte Zahnbögen, eine beidseits neutrale, jedoch nicht ganz gesicherte Verzahnung, einen physiologischen horizontalen und (abgestützten) vertikalen Überbiss bei Koinzidenz beider Schneidezahnmitten zu einander und zur Gesichtsmitte (Abb. 6a bis c). Das **OPG** ist primär gekennzeichnet durch die Osteosyntheseplatten; die Zähne 17 und 27 wurden offensichtlich vertikal in den Zahnbogen eingereicht und okkludieren mit ihrem Hauptantagonisten. Darüber hinaus ist die gesamte Situation praktisch unverändert (Abb. 7). Die **Fernröntgenseitenaufnahme** weist eine deutlich verbesserte skeletale und dentoalveoläre Konstellation auf. Der ANB-Winkel wurde von -4° auf 0° und der WITS-Wert von -11 mm auf -6 mm reduziert, die Protrusion der oberen Schneidezähne zur Oberkieferenebene auf 116° . Die Schneidezähne des Unter-

kiefers sind mit 84° zur Unterkieferenebene anscheinend immer noch retrudiert. Das dürfte jedoch eher eine Folge des sehr steilen Unterkieferrandes sein, wenn man die Stellung der unteren Inzisivi in der extrem schlanke Symphyse in Betracht zieht (Abb. 8). Die gesamten vertikalen Parameter veränderten sich nur sehr gering. Alle voran stehenden röntgenologischen Feststellungen werden durch die Überlagerung der Durchzeichnungen der Anfangs- und -abschlussaufnahme bestätigt (Abb. 9). Zusammenfassend kann die Behandlung als erfolgreich angesehen werden, denn der PAR-Index wurde um 87% verbessert. Es überrascht daher sicher nicht, dass Patientin und Behandler mit dem erzielten Ergebnis zufrieden waren. Auch hier stellt sich die Frage nach der Stabilität des erzielten Behandlungsergebnisses. Um das zu prüfen, wurde die Patientin A. B. mehr als zwei Jahre nach Behandlungsabschluss zu einer Nachkontrolle einbestellt. Dabei zeigten sich keine nennenswerten Veränderungen, was die Pars pro Toto wiedergegebene extra- (Abb. 10a) und intraorale (Abb. 10b) Fotografie belegen. **KN**

ANZEIGE

Europaweiter Reparaturservice für kieferorthopädische Zangen
www.ats-plier.de
 Abholung der Reparaturen durch UPS direkt in Ihrer Praxis



Umfangreicher Online-Shop mit mehr als 1.000 Modellen

Beratung unter 0 54 05 / 92 04 - 0



An der Feldriede 2 49205 Hasbergen
 service@ats-plier.de www.ats-plier.de

* Alle kieferchirurgischen Maßnahmen erfolgten durch Christian Marks, Facharzt für Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie; Berlin

KN Kurzvita



Dr. Michael K. Thomas
 [Autoreninfo]



Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke
 [Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. Michael K. Thomas
 Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke
 MUNDWERK Die Kieferorthopäden
 Clayallee 330
 (Zehlendorfer Welle)
 14169 Berlin
 Tel.: 030 801995-0
 Fax: 030 801995-59
 info@mundwerk.de
 www.mundwerk.de

Komplettes KFO-Spektrum



Abb. 1a–c: Auch komplizierte präprothetische Situationen (a) können mithilfe von Mini-Implantaten (b) deutlich verbessert werden (c).

Fortsetzung von Seite 1

schneidungen mit konservierender Zahnheilkunde, Endodontie, Parodontologie, Prothetik, Implantologie, Kieferchirurgie und kosmetischer Zahnheilkunde zu beachten. Dieses Thema wird aber in einem separaten Artikel genauer beleuchtet werden.

Im Rahmen der kieferorthopädischen Behandlung ist nun die Auswahl der Apparaturen wichtig, die während der Therapie verwendet werden. In diesem Artikel werden exemplarisch verschiedene Behandlungssituationen dargestellt, die einerseits zeigen, welche komplexen Anforderungen an den Behandler gestellt werden können. Andererseits werden Apparaturen vorgestellt, die für die ästhetische Therapie besonders geeignet sind. Hierbei sind sicherlich selbstligierende linguale Apparaturen, Mini-Implantate und das nahezu unsichtbare Baxmann Mini Teleskop BMT (Fa. adenta*) einer näheren Betrachtung zu unterziehen.

Mini-Implantate

Der Einsatzbereich von Mini-Implantaten ist sicherlich als sehr umfangreich anzusehen. Nahezu jede Verankerungssituation kann mittlerweile zumindest zufriedenstellend gelöst werden (Abb. 1a bis c). Gleichzeitig handelt es sich hierbei um eine sichere und schnelle Methode, die auch mit mäßiger chirurgischer Erfahrung erfolgreich praktiziert werden kann. Nicht mehr wegzudenken sind Mini-Implantate natürlich gerade bei der Verwendung von Distalisationsapparaturen. Auch der Einsatz im Rahmen von temporärem, prothetischen Zahnersatz – gerade bei Aplasien – erscheint interessant und vielversprechend (Abb. 2a und b).

Selbstligierende Lingualtechnik

Durch die Einführung der selbstligierenden lingualen Systeme und der Verwendung von Brackets in einer Qualität, die der labialen Behandlung in nichts

mehr nachstehen, hat die Lingualtechnik einen großen Schritt aus dem Bereich der Nischenbehandlung von reinen Spezialisten heraus getan und kann mittlerweile als echte Alternative im ästhetischen Standardrepertoire eines jeden Kieferorthopäden gelten (Abb. 3a bis f). Eine sehr gute dreidimensionale Kontrolle bei vollständig indi-

vidualisierten Apparaturen ist das eine, ein deutlich verbesserter Tragekomfort das andere (Abb. 4a bis g). Zu guter Letzt erhält man durch das selbstligierende System die Möglichkeit, deutlich wirtschaftlicher zu arbeiten, was letztlich natürlich auch dem Patienten zugutekommt. Dies erreicht man durch eine signifikant verkürzte Stuhl-

zeit aufgrund schnellerer Bogenwechsel und aufgrund einer sehr sicheren Ligation, die längere Terminintervalle erlaubt, während gleichzeitig mit hochmodernen superelastischen Bogenmaterialien extrem effizient gearbeitet wird.

Fortsetzung auf Seite 14 KN

ANZEIGE

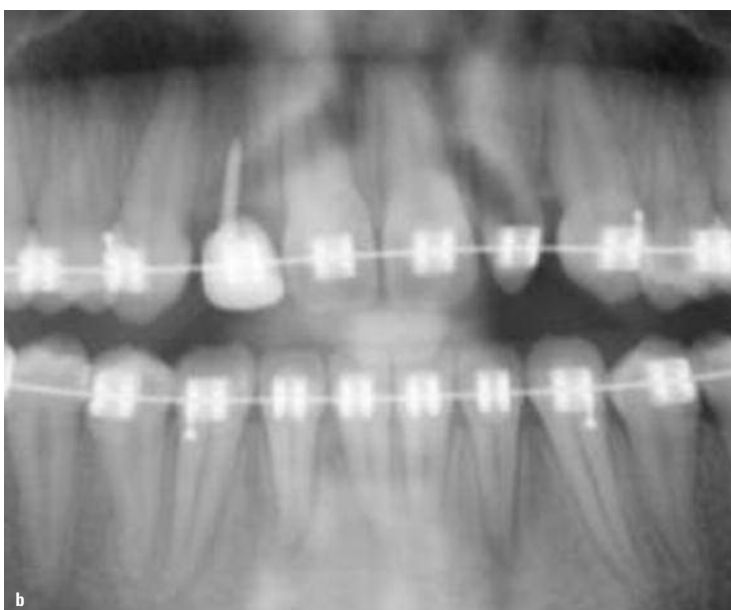


Abb. 2a, b: Auch für temporäre Prothetik können Mini-Implantate verwendet werden (a), Kieferorthopädisches Mini-Implantat mit temporärem prothetischen Aufbau (b).



3Shape TRIOS® Ortho

Abdrücke, die Eindruck hinterlassen

- Ultrafast Optical Sectioning™-Technologie
- Ohne Scanpuder für optimale Präzision und mehr Komfort
- Überprüfbare Scanergebnisse in Echtzeit
- Offene Datenformate
- OrthoAnalyzer – innovative Analyse und Planungssoftware

DentaCore GmbH

Bessemersstraße 16
12103 Berlin
Deutschland

Tel +49 (0)30 / 710 96 19 00
Fax +49 (0)30 / 710 96 19 05

Rothaus 5
79730 Murg
Deutschland

Tel +49 (0)7763 / 927 31 05
Fax +49 (0)7763 / 927 31 06

mail@dentacore.com
www.dentacore.com



d.tec, d.lab und d.dev sind Unternehmungen der DentaCore GmbH.

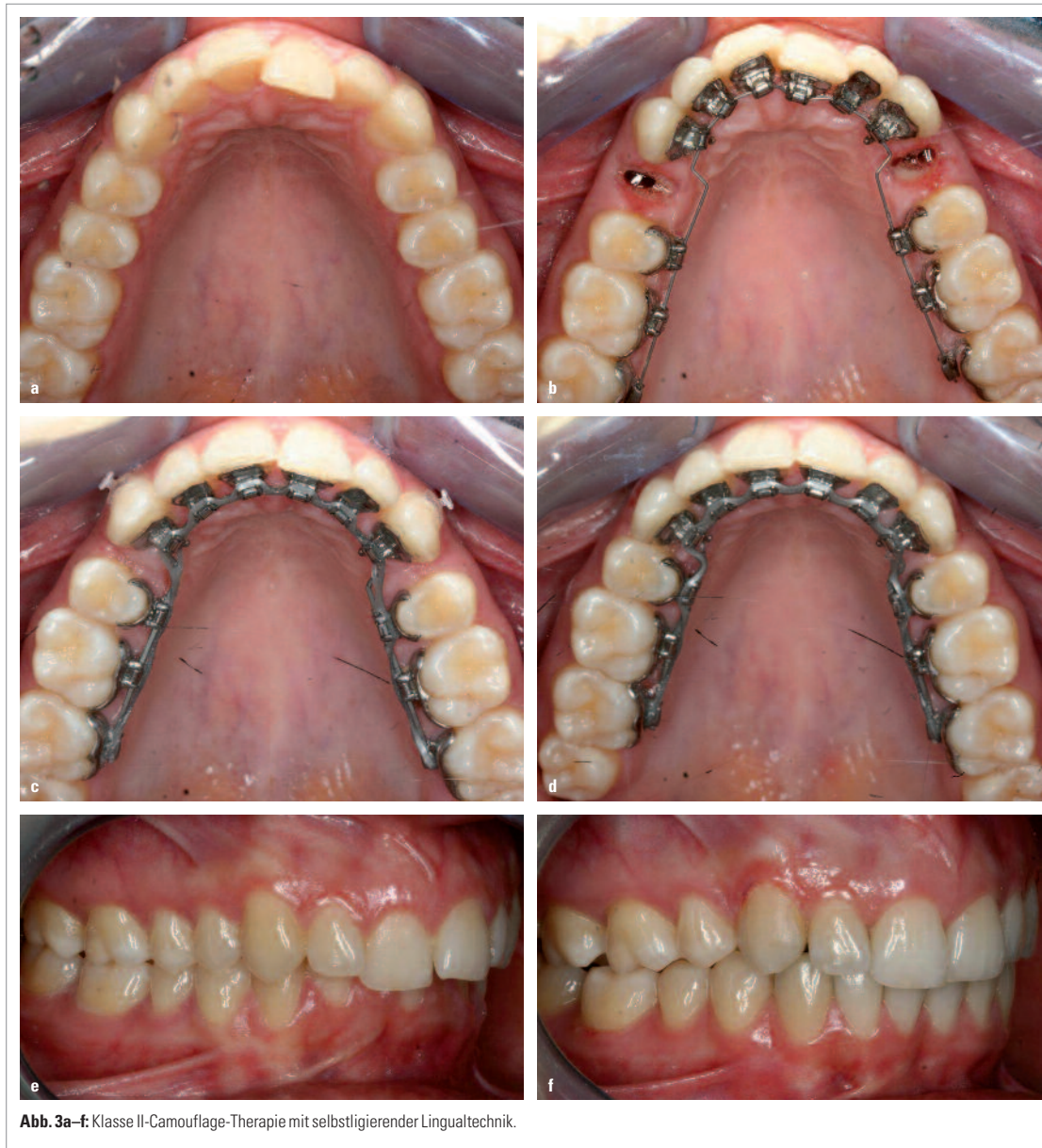
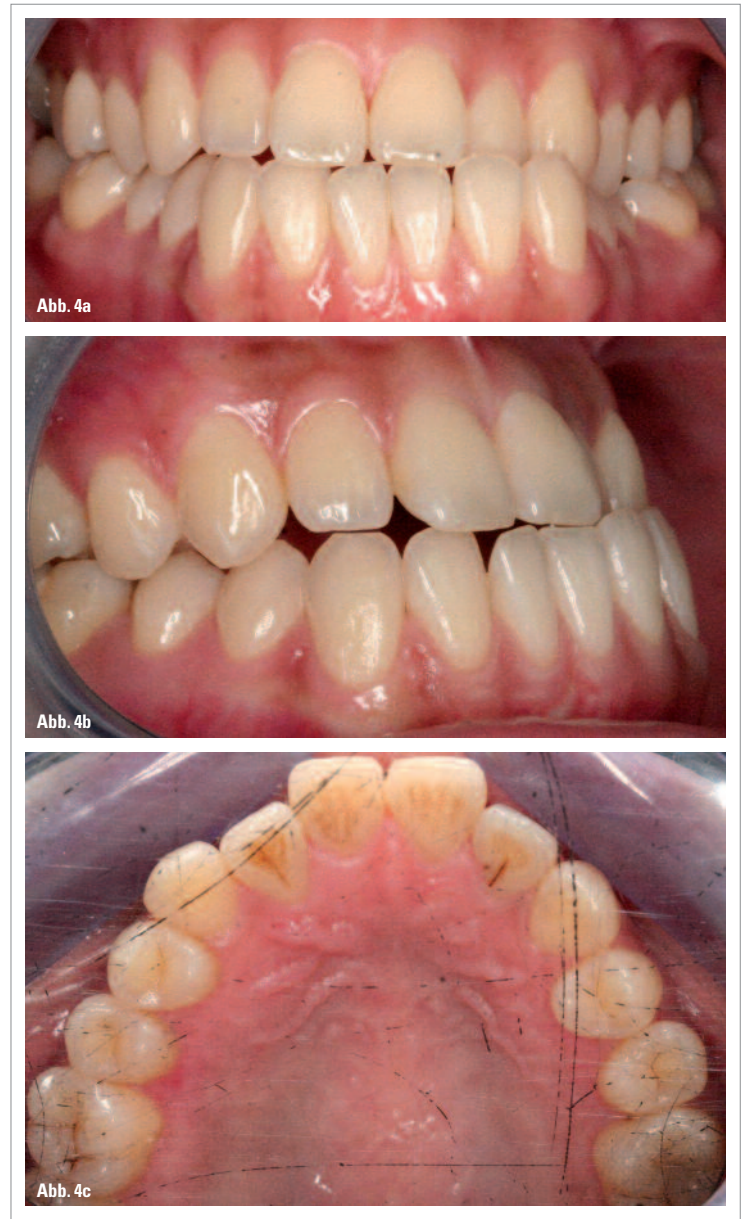


Abb. 3a-f: Klasse II-Camouflage-Therapie mit selbstligierender Lingualtechnik.



KN Fortsetzung von Seite 13

BMT – Baxmann Mini Teleskop

Klasse II-Behandlungen sind immer wieder fester Bestandteil ästhetischer Behandlungsplanungen. Soll in diesen Fällen eine Therapie erfolgen, bieten sich verschiedene Möglichkeiten an. Von Extraktionsfällen

zur Camouflage bis hin zur orthognathen Chirurgie reicht die Bandbreite. Weniger invasiv stellen sich Möglichkeiten der Distalisierung oder der Vorverlagerung des Unterkiefers durch festsitzende Klasse II-Apparaturen dar. Bei der Auswahl der möglichen bimaxillären Apparaturen findet man nun meist Apparaturen, die vom Tragekomfort her ungünstig sind,

und Apparaturen, die im Unterkiefer bis in die Eckzahnregion hineinragen. Dies führt dann nicht selten zu einer Ablehnung dieser sinnvollen Therapiemöglichkeit aufgrund der entsprechend schlechten Ästhetik.

Eine gute Lösung bietet hierbei das Baxmann Mini Teleskop (BMT) (Abb. 5). Es ist ausschließlich im Bereich der Molaren ver-

ankert und sehr gering dimensioniert. Dadurch wird das BMT nahezu unsichtbar. Gleichzeitig werden physiologische Exkursionsbewegungen ermöglicht, wodurch der Tragekomfort erheblich erhöht wird. Durch die erstaunlich simple Befestigung, an Headgear-/Lipbumperröhrchen, ist eine Insertion wirklich einfach. Insbesondere bei der Verwendung von Lingualapparatu-

ren ist das BMT nützlich (Abb. 6a bis d). Alle wichtigen Hersteller von Lingualapparaturen bieten mittlerweile die Möglichkeit, individuelle Molarenbänder für den jeweiligen Patienten zu liefern. Für das BMT wird dann lediglich ein Bukkalröhrchen in Ober- und Unterkiefer ergänzt und die ästhetisch akzeptable festsitzende Klasse II-Therapie kann beginnen.

ANZEIGE

ZWP online sucht das originellste Messefoto



Ob witzig, originell oder beißend komisch: Auf der IDS 2015 in Pose werfen, Funfoto schießen, auf [facebook/zwponline](https://facebook.com/zwponline) hochladen und sich dem Voting durch die ZWP online-Fans auf Facebook stellen!





Abb. 4a–g: Klasse III-Therapie mit Lingualtechnik und orthognather Chirurgie.

Zusammenfassung

Die ästhetische Behandlung in der KFO deckt das gesamte Spektrum der Kieferorthopädie ab. Sie reicht von der Kinderbehandlung bis zur Erwachsenentherapie, von der Klasse II-Therapie bis zur prä-prothetischen Vorbehandlung zur multidisziplinären Konzeption. Gerade für diese umfassenden Behandlungen haben sich linguale Apparaturen, Mini-Implantate und die fast unsichtbare Klasse II-Apparatur BMT als sehr nützliche und effektive Behandlungsgeräte erwiesen, die in das Repertoire eines jeden Kieferorthopäden gehören. Ob als einzelne Maßnahmen oder auch in Kombination.

Gerade die Kombination von Lingualtechnik und BMT schließt eine wichtige Lücke im Bereich der unsichtbaren Klasse II-Therapie. **KN**

*adenta GmbH Gilching,
www.adenta.com

KN Adresse

Dr. Martin Baxmann
Arnoldstraße 13b
47906 Kempen
Tel.: 02152 8926190
Fax: 02152 8926191
info@praxis-baxmann.de
www.praxis-baxmann.de

KN Kurzvita



Dr. med. dent.
Martin Baxmann
[Autoreninfo]

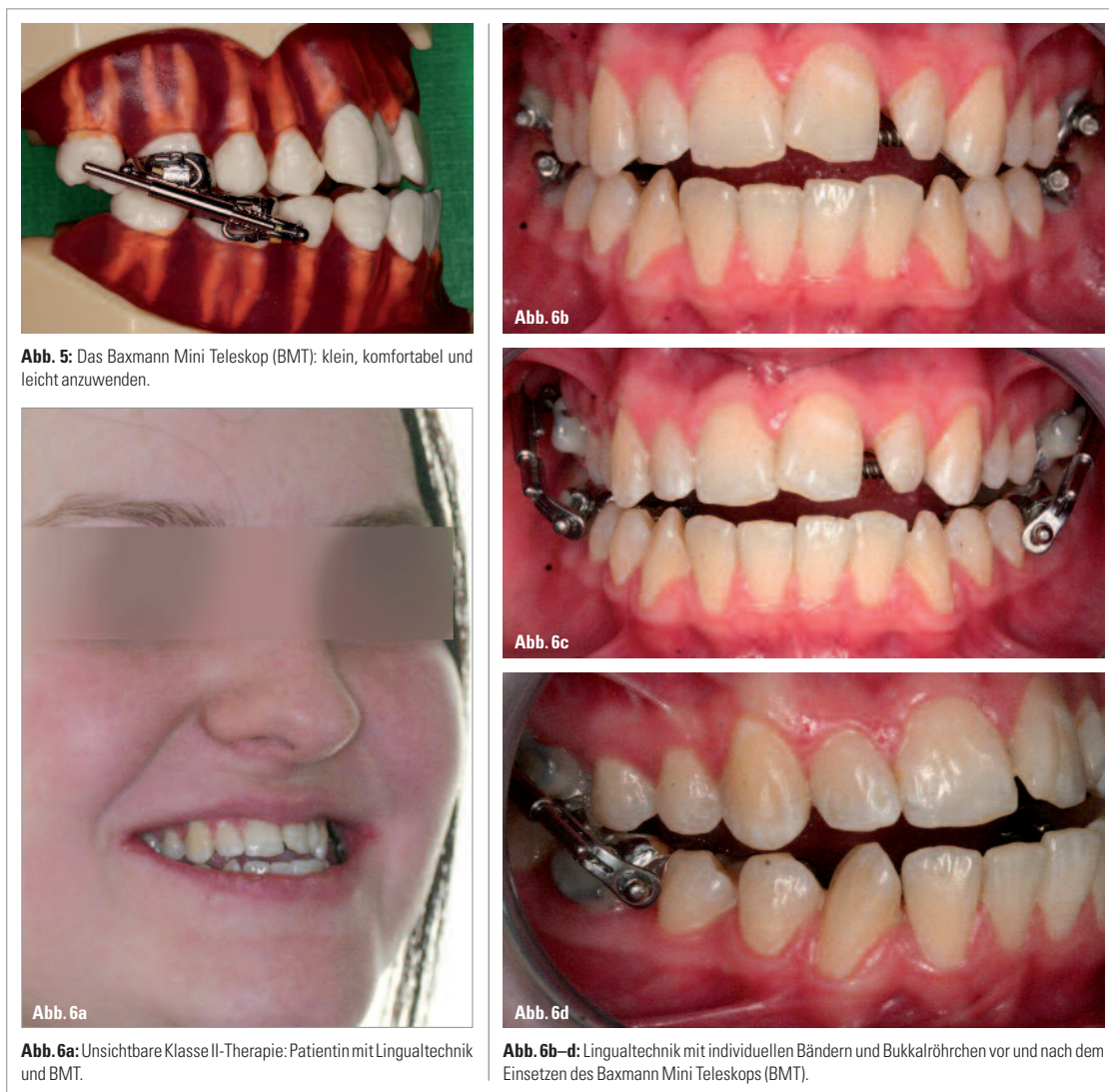


Abb. 5: Das Baxmann Mini Teleskop (BMT): klein, komfortabel und leicht anzuwenden.

Abb. 6a

Abb. 6a: Unsichtbare Klasse II-Therapie: Patientin mit Lingualtechnik und BMT.

Abb. 6b

Abb. 6c

Abb. 6d

Abb. 6b–d: Lingualtechnik mit individuellen Bändern und Bukkalröhrchen vor und nach dem Einsetzen des Baxmann Mini Teleskops (BMT).

wir schenken ihnen

ruhe

oral + care ist für Sie
und Ihre Praxis da!

Gerne entlasten wir Sie mit unseren
Leistungen. Wir bieten Ihnen:

- + Externe Telefonrezeption
- + Verlässliches Abrechnungswesen
- + Renditeoptimierendes Prophylaxe-coaching
- + Starke Einkaufsgemeinschaft



0211 863 271 72
Rufen Sie uns an



vertrieb@oral-care.de
Schreiben Sie uns



0211 863 271 742
Schicken Sie uns ein Fax

JETZT NEU:
Urlaubs-
telefonie



oral + care

oral + care Dienstleistungen
für Zahnärzte GmbH
Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf



www.oral-care.de

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG

2015

8. Mai 2015 | Essen | ATLANTIC Congress Hotel Essen

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg
Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten



www.praevention-mundgesundheit.de

Freitag, 8. Mai 2015 | Programm

Wissenschaftliche Vorträge

- 09.00 – 09.05 Uhr Eröffnung
- 09.05 – 09.45 Uhr **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**
Zahnpasta – Ein Kosmetikum mit medizinischer Wirkung
- 09.45 – 10.25 Uhr **Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg**
Systematik der Parodontitisbehandlung im Praxisteam
- 10.25 – 10.30 Uhr Diskussion
- 10.30 – 11.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

Table Clinics (TC)

- 11.00 – 11.40 Uhr 1. Staffel
- 11.50 – 12.30 Uhr 2. Staffel
- 12.30 – 13.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung
- 13.30 – 14.10 Uhr 3. Staffel
- 14.20 – 15.00 Uhr 4. Staffel
- 15.00 – 15.20 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

Wissenschaftliche Vorträge

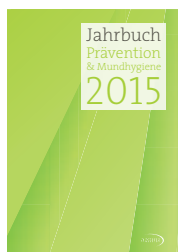
- 15.20 – 16.00 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg**
Mundschleimhaut unauffällig. Oder vielleicht doch nicht?
- 16.00 – 16.40 Uhr **Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**
Nachsorge beim Parodontitispatienten (UPT) – Recall mit System
- 16.40 – 16.45 Uhr Abschlussdiskussion

Table Clinics (TC) in der Industrieausstellung

Die Referenten betreuen unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien, Techniken sowie praktische Anwendungsmöglichkeiten vorgestellt, bei denen die Teilnehmer/-innen die Gelegenheit haben, mit den Referenten und anderen Teilnehmer/-innen zu diskutieren und Fragen zu stellen.

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einer Tischdemonstration teilnehmen können (also insgesamt vier) und kreuzen Sie die von Ihnen gewählten Table Clinics auf dem Anmeldeformular an.

Jahrbuch Prävention & Mundhygiene



Über 150 Seiten Inhalt | aktuelle Gesamtübersicht deutscher Prophylaxemarkt | Grundlagen/Parodontologie/Hygiene und Desinfektion | Karies-Diagnostik | Paro- und Periimplantitis-Test | Versiegelungsmaterialien | Fluoridierungsmittel | Elektrische Zahnbürsten und Mundduschen | Vorstellungen Anbieter A–Z

Alle Teilnehmer/-innen erhalten das Jahrbuch **Prävention & Mundhygiene 2015** kostenfrei.

Table Clinics (TC)

- TC 1 **Sabine Hiemer/Dresden**
Biotop Mundhöhle – die Erhaltung des bakteriellen Gleichgewichts als Schlüsselfaktor für Patienten aller Altersgruppen und besonders für Risikopatienten
- TC 2 **Dr. Wolfgang Stoltenberg/Bochum**
Schmerzfreie Anästhesie bei PZR und PA
- TC 3 **Daniela Wiedemann/Ellwangen**
Fluorid und Chlorhexidin – ein starkes Team
- TC 4 **Dirk-Rolf Gieselmann/Bassersdorf (CH)**
Dr. Peter Nicolai Möller/Bassersdorf (CH)
PerioSafe: Das revolutionäre Prophylaxe- und Perio-Präventionskonzept: MMP-8 Frühdiagnostik (Dection) – Biorepulsiver Zahnschutz (Protection) – Antimikrobielle Pflege (Care)
- TC 5 **Dr. Uwe Steinhaus/Krefeld**
Corinna Alff/Bad Ems
Plasma in der Zahnmedizin – die sanfte Waffe gegen Keime und Wunden, dargestellt an einem Querschnitt aus 400 Behandlungsfällen
- TC 6 **Sonja Weber-Matthies/Osterholz-Scharmbeck**
„Sprechen Sie schon Patient?“
Zielgruppenorientiertes Prophylaxemanagement – Neue Wege, neue Methoden
- TC 7 **Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten**
Häusliche Mundhygiene: Mysterien und Fakten
- TC 8 **Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg**
Neues aus der Welt der Zahnaufhellung und Darlegung der aktuellen Gesetzeslage
- TC 9 **Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg**
Pulverstrahl in der Prophylaxe: Ganz so einfach ist es doch nicht!
- TC 10 **Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg**
Antibakterielle Mundhygieneprodukte – was, wann, wie?

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG sowie nähere Informationen zum Programm finden Sie auf unserer Homepage www.oemus.com

PRÄVENTIONS- UND MUNDGESUNDHEITSTAG 2015

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

KN 3/15

Organisatorisches

Kongressgebühren

Freitag, 8. Mai 2015 (Wissenschaftliche Vorträge und Table Clinics)	
Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 20. März 2015)	150,- € zzgl. MwSt.
Zahnarzt	175,- € zzgl. MwSt.
Assistenten mit Nachweis	99,- € zzgl. MwSt.
Helferinnen	99,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	49,- € zzgl. MwSt.

*Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten und beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Veranstaltungsort

ATLANTIC Congress Hotel Essen
Norbertstr. 2a | 45131 Essen | Tel.: 0201 94628-0 | Fax: 0201 94628-818
info@atlantic-essen.de | www.atlantic-essen.de

Zimmerbuchungen im Veranstaltungshotel und in unterschiedlichen Kategorien

Tel.: 0211 49767-20, Fax: 0211 49767-29 **PRIMECON**
info@prime-con.eu oder www.primcon.eu

Begrenzte Zimmerkontingente im Kongresshotel bzw. weiteren Hotels bis zum 6. März 2015. Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.

Bis zu 8 Fortbildungspunkte.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



Für den **Präventions- und Mundgesundheitsstag 2015** am 8. Mai 2015 in Essen melde ich folgende Personen verbindlich an:

Table Clinics (bitte wählen Sie 4 TC aus)

- 1 LOSER & CO
- 2 Kreussler Pharma
- 3 Ivoclar Vivadent
- 4 dentagnostics
- 5 plasma MEDICAL
- 6 EMS
- 7 Prof. Zimmer
- 8 Prof. Auschill
- 9 Priv.-Doz. Petersilka
- 10 Prof. Arweiler

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT

Table Clinics (bitte wählen Sie 4 TC aus)

- 1 LOSER & CO
- 2 Kreussler Pharma
- 3 Ivoclar Vivadent
- 4 dentagnostics
- 5 plasma MEDICAL
- 6 EMS
- 7 Prof. Zimmer
- 8 Prof. Auschill
- 9 Priv.-Doz. Petersilka
- 10 Prof. Arweiler

TITEL, NAME, VORNAME, TÄTIGKEIT

PRAXISSTEMPEL

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den **Präventions- und Mundgesundheitsstag 2015** erkenne ich an.

DATUM/UNTERSCHRIFT

E-MAIL-ADRESSE (Bitte angeben!)

KN AUS DER PRAXIS

„Im Sinne meiner Patienten die beste Wahl“

Kieferorthopäde Dr. Steffen Decker zu seinen Erfahrungen mit zwei lingualen Behandlungssystemen und deren Herstellern.


Bukkale oder linguale Behandlungen? Das ist für meine kieferorthopädische Praxis gar keine Frage. Zahlreiche Gründe sprechen für linguale Apparaturen. Die aus meiner Sicht wichtigsten: Mit einem lingualen System habe ich bei meinen Patienten weniger Entkalkungen und ich bringe sie schneller zum Behandlungsziel. Folglich spielt die Entscheidung, mit welchem Hersteller von Lingualsystemen ich zusammenarbeite, eine besondere Rolle. Mit dem Incognito™ Appliance System (3M Unitek) hatte ich bereits seit 2008 erste Erfahrungen gesammelt. Seit 2012 habe ich dann rund 150 Fälle lingual behandelt. Als das WIN-System (DW Lingual Systems GmbH) auf den Markt kam und sich unter verschiedenen Gesichtspunkten überzeugend darstellte, entschloss ich mich, es zu erproben. Meine Erfahrungen und Vergleiche der jeweiligen Vor- und Nachteile beider Systeme sollen in diesem Artikel beschrieben werden.


Was für linguale Behandlungen spricht

Im Vordergrund stehen für mich die Riesenvorteile der lingualen gegenüber den bukkalen Systemen für meine Patienten. Das ist neben der kürzeren Behandlungsdauer in erster Linie das geringere Entkalkungsrisiko: Vor allem bei Jugendlichen fällt ins Gewicht, dass die Gefahr einer Kariesbildung bei lingualen Behandlungen wesentlich geringer ist. Selbstverständlich spielen auch die ästhetischen Gesichtspunkte eine wichtige Rolle: Insbesondere erwachsene Patienten fragen von sich aus mehr und mehr nach lingualen Behandlungen. Weitere Vorteile ergeben sich für mich als Behandler: So individuell wie meine Patienten sind die Brackets und die Bögen! Ich kann die Brackets mittels Transfer Trays präzise positionieren, und ich habe das Ziel-Set-up bzw. die Zielokklusion stets vor Augen. So kann ich geradlinig und daher effizient arbeiten. Ich bin überzeugt, dass die Summe dieser Pluspunkte mich als Behandler mittel- und langfristig weiterbringen wird.


Technik und Repositionierung

Allein im Hinblick auf die Technik und die Qualität gibt es eine Reihe auffälliger Unterschiede zwischen den beiden Systemen. Incognito™ Brackets sind einteilig, komplett individuell ange-





So wird die Ausstellersuche zum Kinderspiel
www.messeguide.today



Jetzt testen!

fertigt und aus einer hochgoldhaltigen Legierung gegossen. Bei der WIN-Apparatur ist das Basisteil jedes Brackets nicht individuell gegossen. Es wird aus einem zunächst flachen Metallwerkstück gebogen. Die entsprechend geringere Passung an der Zahnoberfläche wird mit Kunststoff ausgeglichen, sichtbar vor allem an den 6er-Brackets. Dass es sich bei dem Metall nicht um eine Goldlegierung handelt, stellte sich für mich nicht als problematisch dar. Tatsächlich sind bei den rund zwei Dutzend Fällen, die ich in meiner Praxis mit dem WIN-System behandelt habe, keine allergischen Reaktionen aufgetreten. Eine deutliche technische Diskrepanz zeigt sich, wenn sich ein Bracket löst, etwa weil unsere jugendlichen Patienten dem Popcorn nicht widerstehen können. Beim dann notwendigen SOS-Termin lässt sich die Incognito™ Apparatur recht schnell reparieren: Die dünne Kunststoffschicht sowohl am Zahn als manchmal auch am Bracket ist in Sekunden sandgestrahlt. Danach setze ich das Bracket mithilfe des beim Clear Precision Tray verfügbaren Jigs wieder genauso ein, wie es vorher saß. Hat sich ein WIN-Bracket gelöst, muss auch der Kunststoff am Zahn entfernt werden, durch den das Basisteil ursprünglich individualisiert wurde. In manchen Situationen, z. B. bei hypoplastischen Zern, kommt es dann vor, dass das Basisteil in die eine oder andere Richtung kippt, was das Repositionieren etwas schwieriger und zeitaufwendiger macht. Der letzte Aspekt spielt insbesondere bei einem ungeplanten Termin im Hinblick auf die Praxisorganisation eine Rolle, wie jeder niedergelassene Kieferorthopäde weiß.

Materialbeschaffenheit und Handling

Speziell im Vergleich zu den neuen Incognito™ Low Profile Brackets hat die Basis des WIN-Brackets und damit das gesamte Bracket einen höheren Querschnitt. Vorteilhaft beim Debonding ist jedoch der keilförmige Ausläufer am gingivalen Basisrand der WIN-Brackets. Hinsichtlich der Oberflächenbeschaffenheit der

WIN-Brackets habe ich unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Nachdem ich schon mehrere einwandfreie Apparaturen geklebt hatte, war ich in einem Fall mit Brackets von so rauer Oberfläche konfrontiert, dass Einschränkungen hinsichtlich des Patientenkomforts entstanden und ungeplante Nacharbeit notwendig wurde.

Betrachtet man die Ligaturen des WIN-Systems im Vergleich zu den bisherigen Incognito™ Lösungen, bewerte ich diese insbesondere für die Mitarbeiterin als eindeutig praktikabler, da generell auf Overties bzw. Powerties verzichtet werden kann. Allerdings stellt das Handling auch bei dieser Ligatur (Easy-on O-Ring) manchmal eine kleine

Herausforderung dar, da man sie richtig greifen muss, ohne die Öffnung des O-Rings zu verschließen. Nur so ist beim Einligieren ein reibungsloser Ablauf gewährleistet. Die Incognito™ Apparatur hat einen selbstligierenden Anteil, WIN dagegen nicht. Die Erstere

Fortsetzung auf Seite 18 **KN**

DIGITALE PRÄZISION VON ANFANG BIS ENDE

CA DIGITAL ist Ihr Ansprech- und Dienstleistungspartner für den Einstieg in die digitale Kieferorthopädie. Wir unterstützen Sie in allen Belangen der präzisen, digitalen Behandlungsplanung und bieten Ihnen dabei ganz individuelle Optionen der Zusammenarbeit.



Besuchen Sie CA DIGITAL auf der IDS in Köln
Halle 10.1, Stand C040/D049
10.-14.3.2015



CAD/CAM LINGUAL-RETAINER

Gerade Zähne, ein Leben lang!



INDIVIDUA INDIRECT BOND

Das präzise & schnelle indirekte Bonding-System

www.individua.de



CA CLEAR ALIGNER

Das 3-Schienen-System Für jede Praxis das richtige Konzept.

www.ca-clear-aligner.com

by CA DIGITAL



Ein Incognito™-Lingualfall, hier UK 7 auf 7.

KN Fortsetzung von Seite 17

besitzt Rillen zum Aufnehmen der Ligatur, die bei WIN-Brackets dagegen nur angedeutet sind. Auch der Slot der WIN-Brackets ist nach meinem Eindruck weniger tief. Daher kommt es vor, dass die Bögen mitunter herauspringen bzw. verkanten, sowohl beim Kleben der Apparatur als auch noch nach einigen Tagen Tragezeit. In diesen Fällen werden dann doch die eigentlich obsoleten Overties benötigt. Bei den WIN-Bögen ist zwischen 3 und 4 ein vertikaler Step eingebogen. Der Vorteil: Das Bracket sitzt frontal im Unterkiefer weiter inzisal, was die Zahnpflege erleichtert. Der Nachteil: Die vertikale Stufe lässt keinen Tandembogen zu, der bei frontalem Lückenstand sinnvoll ist.

Digitaler Workflow und Finishing

Als großen Pluspunkt der Incognito™ Apparatur sehe ich den komplett digitalen Workflow vom intraoralen Scan – bei meinen Fällen vom neuen True Definition™ Scanner – über die Brackets und Bögen bis zum Übertragungstray. Zum Zeitpunkt des Systemwechsels war ich mit der Qualität der Incognito™ Apparatur nicht zufrieden, weil ich im Finishingprozess zunehmend Biegungen zur Korrektur vornehmen musste. Dieses Problem ist inzwischen gelöst. Das Clear Precision Tray, das direkt aus den digitalen Daten hergestellt wird und den manuellen Schritt des Herstellens des Trays eliminiert, hat den Sitz nochmals ganz wesentlich optimiert und den Klebe-

prozess revolutioniert. Durch den von Anfang an perfekten Sitz wurde auch der Finishingprozess so signifikant verbessert, dass man weitgehend auf Korrekturbiegungen verzichten kann.

Die durchgängig digitale Herstellung inklusive Set-up und ohne Medienbruch ist aus meiner Sicht eine sinnvolle und notwendige Weiterentwicklung; sie bedeutet einen entscheidenden Schritt in Richtung Präzision aller Komponenten der lingualen Apparatur, der die Qualität der Behandlung weiter verbessert hat. Während des digitalen Set-ups profitiert der Techniker u. a. davon, dass er den einzelnen Zahn beim Bewegen in die Zielposition als 3-D-Ansicht auf jede beliebige Größe zoomen kann, dass ihm genaue Angaben über die Bewegung angezeigt werden und dass er die aktuelle und die frühere Zahnposition durch Überblendung beider Ansichten vergleichen kann. Dies ist beim WIN-System, das mit dem konventionellen, manuellen Setup arbeitet, nicht möglich.

Preis und Benefits

Zu den Gründen für meinen Wechsel vom Incognito™ System zum WIN-System zählte der Kostenvorteil im Sinne meiner Patienten (denn ich gebe die Laborkosten 1:1 weiter): Sie würden für einen kompletten Fall statt rund 2.800 CHF nur 1.900 CHF an Laborkosten auf der Rechnung haben. (In Deutschland werden die Incognito™ Brackets seit 2014 zum Festpreis angeboten, unab-



Ein Fall mit dem WIN-System, hier UK 4-4.

hängig vom aktuellen Goldpreis. Ein kompletter Fall [UK/OK 7-7] kostet rund 2.100 EUR zzgl. MwSt.) Bei Lite-Fällen, mit denen frontale Engstände behoben werden können, lassen sich die Preise beider Systeme weniger gut vergleichen. Bei einem Kiefer kann das Incognito™ Lite System – variabel je nach aktuellem Goldpreis – günstiger sein, während das WIN-System zu pauschalen Kosten angeboten wird. Fallzahlbezogen erreicht man beim WIN-System sehr schnell günstige Preisstaffelungen, was den Patienten zugutekommt: Ein kompletter Fall kann in der höchsten Preisstaffelung für 1.450 CHF angeboten werden, also etwa zur Hälfte der Kosten von Incognito™ Apparaturen. Allerdings ist für mich die Marketingunterstützung, die die TOP-Service für Lingualtechnik GmbH zur Verfügung stellt, wesentlich wertvoller als Rabatte bei den Laborkosten, die ich an die Patienten weitergebe.

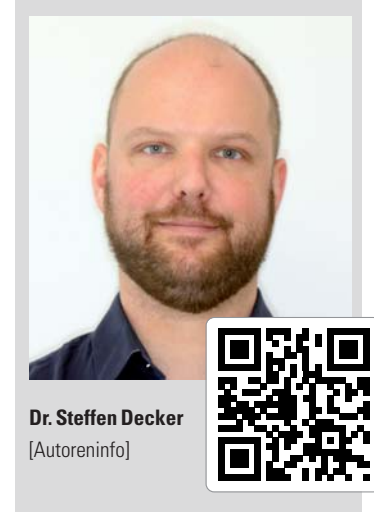
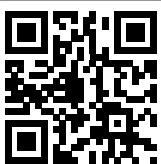
3M-Konzern. Dort sind die Entscheidungswege komplexer; das muss man verstehen und einkalkulieren. So kommen auch Innovationen nicht von heute auf morgen auf den Markt, zumal sie wie woanders auch in Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Kieferorthopäden und Zahn Technikern entwickelt werden. Etwa das Clear Precision Tray zeigt, wie sinnvoll diese Vorgehensweise ist: Das Produkt verbessert den Klebeprozess und den Sitz um Welten.

Fazit

Mein Resümee nach nun gut einjähriger Erfahrung mit dem WIN-System: Ich hatte mir etwas mehr versprochen, Kosten hin oder her. Beim Incognito™ System profitiere ich von dem Qualitätsanspruch, von der Verlässlichkeit und den Innovationen eines „Global Players“, etwa im Bereich digitaler Workflow. Alles in allem ist es für mich ein High-End-System und im Sinne meiner Patienten die beste Wahl. **KN**

Kundenservice und Produktentwicklung

Falls mit einem Incognito™ System ein Problem auftritt, wird es von „meiner“ Außendienstbetreuerin sofort bearbeitet. Sie ist jederzeit für mich da und erkundigt sich darüber hinaus, welche Unterstützung ich eventuell benötige – für mich eine besonders wichtige Komponente. Zusätzlich zum Kundenservice steht uns Behandlern seitens TOP-Service für Lingualtechnik die klinische Beratung durch eine sehr kompetente Kieferorthopädin zur Verfügung, die ich bereits bei komplizierten Fällen in Anspruch genommen habe. Die umgehende Auftragsbestätigung und Zusage des Liefertermins für WIN-Apparaturen habe ich allerdings als vorbildlich empfunden. Ebenso schnell reagiert der Hersteller nach meiner Erfahrung, wenn Produktanpassungen erforderlich sind, etwa weil ein Wing zu lang, zu rund oder zu spitz ist. Hier zeigt sich, dass ein kleines, inhabergeführtes Unternehmen sehr flexibel agieren kann. Die Firma TOP-Service dagegen gehört zum weltweit vertretenen

KN KurzvitaDr. Steffen Decker
[Autoreninfo]**KN Adresse**

Dr. med. dent. Steffen Decker
Fachzahnarzt für KFO
Praxis am Fronwagplatz
Fronwagplatz 13
8200 Schaffhausen
Schweiz
Tel.: +41 52 6245511
info@praxis-am-fronwagplatz.ch
www.praxis-am-fronwagplatz.ch

ANZEIGE

ABZ eG

■ GRÜNDEN, ÜBERNEHMEN, EINSTEIGEN? ■ STANDORT BEURTEILEN

**DIE ABZ IST FÜHREND IM KFO-HONORARMANAGEMENT,
UND GRÖßTE ZAHNÄRZTLICHE GENOSSENSCHAFT.
ÜBER 3.500 ZAHNMEDIZINER SIND UNSERE MITEIGENTÜMER.**



Wir entwickeln Lösungen mit Ihnen.
Zielorientiert, produktunabhängig, anbieterneutral.



☎ 089/89 26 33 - 0
info@abzeg.de
www.abzeg.de

Perfekt angepasst an Sie und Ihre Patienten

Nahezu unsichtbar

Durch *Personalized Color-Matching Technology*[®] können sich ClearVu Ästhetikbrackets fast an jede Zahnfarbe anpassen - auch auf Fotos sind sie nicht zu sehen.

Hochverdichtetes, polykristallines Keramikmaterial

Das hochverdichtete Material liefert eine extrem glatte Oberfläche ohne Unreinheiten. Dies verbessert die Bruchfestigkeit und den Patientenkomfort.

Optimales Design mit Tie-Wing und Häkchen

Tiefe Tie-Wing-Unterschnitte mit substanziellem Überhang ermöglichen eine sichere Ligation. Echte Kugelhäkchen für Eckzahn und Prämolaren halten Gummizüge in Position und erleichtern die Positionierung für Ihre Patienten.

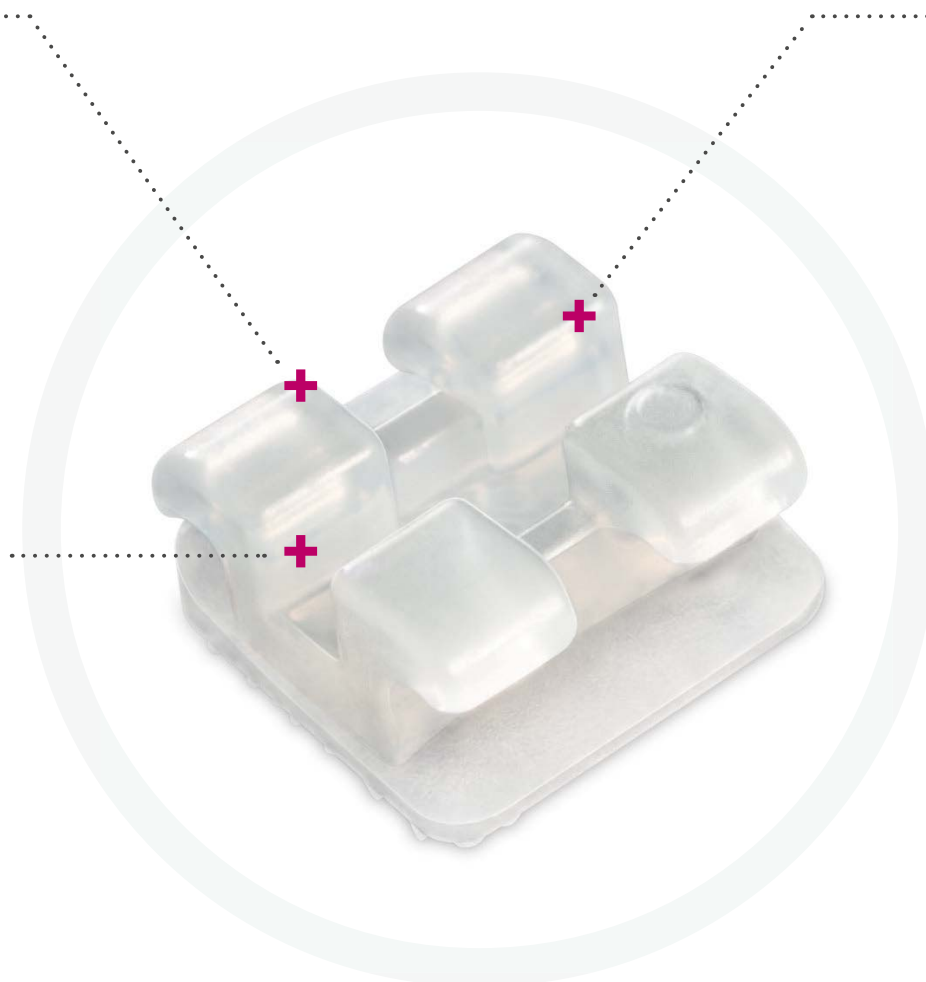
Echtes Twin-Bracket

Das bewährte Design lässt verschiedene Ligaturmöglichkeiten zu und macht Ergebnisse planbar.

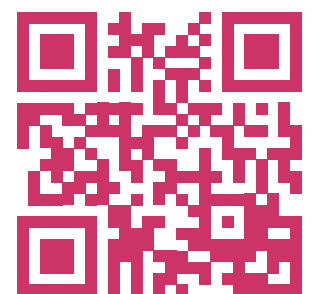


Einfaches Entbändern

Das Entbändern ist sicher und angenehm für den Patienten. Aufgrund der biegsamen Basis lassen sich ClearVu Ästhetikbrackets leicht entfernen - ohne, dass spezielle Instrumente, außer einem Standard-Ligaturschneider erforderlich sind. Es besteht auch nicht die Notwendigkeit, die Brackets zu zerbrechen. Lassen Sie den Draht ligiert und fahren Sie entsprechend den einfachen Anweisungen fort.



ClearVu Ästhetikbrackets bieten kontrollierte Ligation, bewährte Verbundfestigkeit, sicheres Entbändern und ein angenehmes Design. Das von Ärzten bevorzugte Design mit der vom Patienten bevorzugten Ästhetik macht ClearVu zum neuen Standard bei ästhetischen Bracket-Behandlungen. Legen Sie in Ihrer Praxis die Messlatte höher und rufen Sie uns unter **0800 1814719** an, oder scannen Sie den QR Code für mehr Informationen.



Unter die Lupe genommen – sicherer Transfer von Patientendaten

Ein Beitrag von Michael Daletzki, medianetX GmbH.

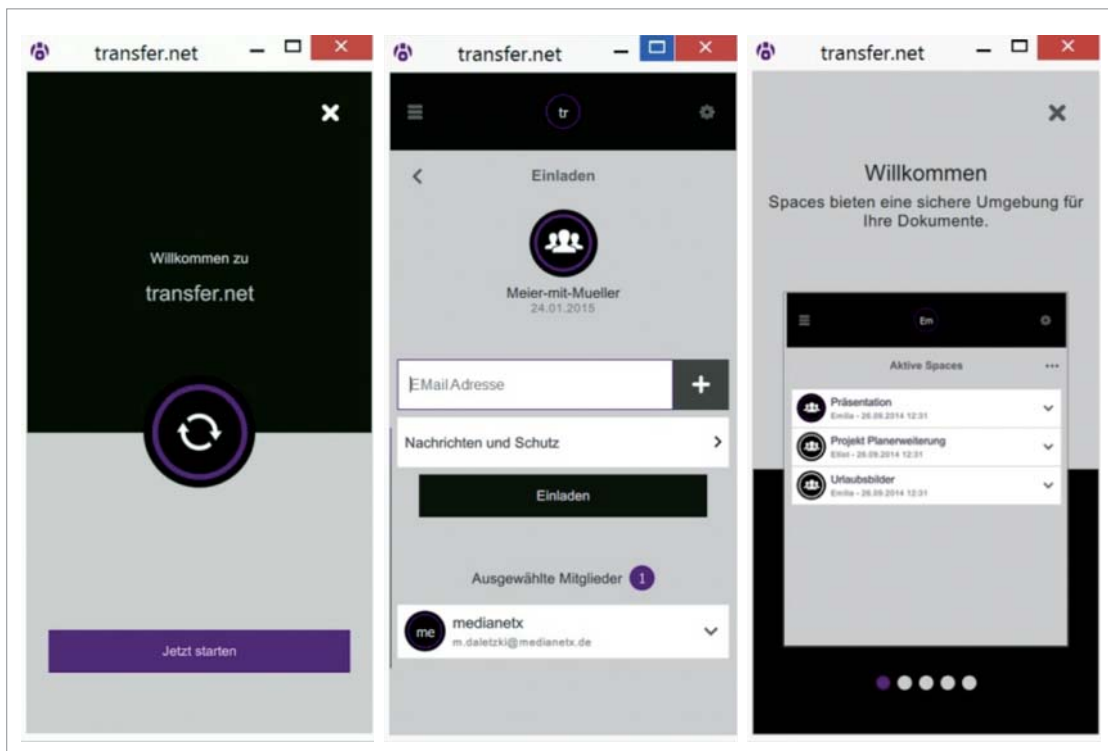


Abb. 1: Anmeldefenster der Software.

Der rasante Einzug der digitalen Welt in kieferorthopädische Praxen hat in den letzten Jahren richtig Fahrt aufgenommen. Die Praxisinhaber erzeugen tagtäglich immer größere Datenmengen, die digital verarbeitet werden müssen. Der Wunsch, dass Daten dort zur Verfügung stehen, wo sie gebraucht werden, rückt dadurch vollautomatisch in den Fokus. Die „schöne digitale Welt“ sollte also in der Lage sein, Röntgenbilder, Diagnosedokumente oder DVTs dort bereitzustellen, wo diese letztlich auch benötigt werden.

Jeder Praxisinhaber tauscht schon seit langer Zeit Daten mit seinen Kollegen und Überweisern aus. Einfache digital erstellte Röntgenbilder werden entweder ausgedruckt, auf einen USB-Stick kopiert oder auf CD gebrannt. Auch der Versand der medizinischen Daten über E-Mail ist weit verbreitet. All diese Verfahren weisen jedoch auch Nachteile auf.

Versand medizinischer Daten – was Sie beachten müssen

- **Schlechte Qualität im Printformat** – Der Ausdruck von Röntgenbildern auf normalem Druckerpapier hat oft nicht die Qualität, die benötigt wird.
- **Inkompatibilitäten** – Werden Daten auf CD gebrannt, kommt es neben den Kosten für CD-Rohlinge teils zu Inkompatibilitäten.
- **Unterschiedliche Computersysteme** – Andere Praxen können Daten nicht lesen, weil z. B. andere Computersysteme benutzt werden.

- **Verschlüsselung der Daten** – Das Mailen von medizinischen Daten ist mit Vorsicht einzusetzen, da hier der Gesetzgeber im BDSG eine Verschlüsselung der Daten fordert.
- **Größenbeschränkung beim Empfänger** – Systeme, die Mails verschlüsseln, sind zwar verfügbar und funktionieren recht gut, geraten jedoch schnell an ihre Grenzen, wenn z. B. 3-D-Datensätze versendet werden sollen. Die Datenmengen werden für den Versand über E-Mail zu groß. Der Empfänger erhält plötzlich E-Mails mit einem Anhang „winmal.dat“ oder die E-Mail kommt aufgrund von Größenbeschränkungen beim Empfänger nicht an.

Die Lösung – transfer.net

Sicherer, verschlüsselter Datenaustausch mit Datenschutzgütesiegel

Auf der letztjährigen Tagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) wurde das Produkt transfer.net für oben beschriebenes Einsatzgebiet vorgestellt. Diese Software gewährleistet einen sicheren und verschlüsselten Datenaustausch mit einer Datenhaltung in Deutschland. Sehen wir uns dieses Produkt einmal etwas genauer an.

Die Software transfer.net besitzt das *Datenschutzgütesiegel* des unabhängigen Landesentrums für Datenschutz Schleswig-Holstein. Es handelt sich hierbei also um ein Produkt, welches die entsprechende Sicherheitsplattform bietet, um medizinische Daten auszutauschen. Das Besondere

der Software ist dabei die Verschlüsselung der Daten, bevor diese den Praxiscomputer verlassen.

Stellen Sie sich vor, dass Sie sich mit einer anderen Praxis einen elektronischen Schlüssel teilen, mit dem Sie Ihre Daten zu- und wieder aufschließen können. Dies bedeutet also, dass nur derjenige die Daten lesen kann, der den passenden Schlüssel hierzu besitzt. Wenn dann auch noch die Daten in Deutschland gespeichert werden, stellt dies grundsätzlich eine hervorragende Plattform dar, um medizinische Daten auszutauschen.

transfer.net – super einfache Bedienung

- Die Software transfer.net steht auf einer Internetplattform zum Download bereit.
- Nachdem die Software heruntergeladen wurde, kann sofort die Installation erfolgen.
- Der Anwender muss sich nur mit einer E-Mail-Adresse und einem Passwort auf der Internetseite des Anbieters registrieren.
- Die Installation erfolgt innerhalb weniger Minuten auf dem Personal Computer und kann auch von jedem Anwender selbst vorgenommen werden.
- Es sind keine besonderen IT-Kenntnisse hierfür erforderlich.

Anmeldefenster der Software

- transfer.net nennt einen gemeinsamen Datenbereich, den sich zwei oder mehrere Anwender (Praxen) teilen, einen SPACE.

- Wenn der Anwender also einen SPACE erstellt, kann danach ein anderer transfer.net Anwender in diesen SPACE eingeladen werden.
- transfer.net benachrichtigt Sie automatisch über eine Einladung zum Datenaustausch.
- Mit der Annahme der Einladung können dann sofort Daten zwischen den Praxen ausgetauscht werden.

Besonders beeindruckend dabei ist, dass die Software auf dem Rechner, auf dem transfer.net installiert wurde, einfach nur einen Ordner erstellt, der den gleichen Namen hat wie der SPACE.

Ein Beispiel

Die KFO-Praxis Dr. Meier möchte mit der Zahnarzt-Praxis Dr. Müller Daten austauschen. Praxis Dr. Meier erstellt dafür einen SPACE mit dem Namen „Meier-Müller“. Sowohl auf dem Computer der Praxis Dr. Meier als auch auf dem Computer der Praxis Dr. Müller befindet sich dann auf der Festplatte automatisch ein Ordner mit dem Namen „Meier-Müller“.

Die Software wurde so konzipiert, dass, egal welche Daten nun die eine oder andere Praxis in den Ordner kopiert, diese Daten auf beiden Computern verfügbar sind. Einfacher ist ein „sicherer Datenaustausch“ nicht zu realisieren. Würde man diesen gemeinsamen Austauschordner „Meier-Müller“ auf einen Server legen, könnten so alle Computer eines Netzwerkes auf genau diese Daten zugreifen.

Es wurde bereits erwähnt, dass die Installation dieser Software ohne Probleme von jedermann durchgeführt werden kann. Ein weiterer wichtiger Aspekt sind die Kosten, mit denen die Praxis zu rechnen hat. Der Hersteller hat zunächst eine „Free Version“ der Software bereitgestellt. Also wäre die Nutzung erst einmal kostenlos. Diese Free Version hat jedoch zwei wesentliche Einschränkungen: Es können nur zwei SPACES angelegt werden (d. h. Sie können mit maximal zwei weiteren Teilnehmern Daten austauschen). Und es steht ein maximaler Speicher von 1 GB zur Verfügung.

Da dieser Speicherplatz recht schnell erschöpft sein wird und der Anwender sicher mit mehr als zwei anderen Praxen Daten austauschen möchte, gelangt der Anwender recht schnell an die Grenzen.

In diesem Fall kann die „Profi-Version“ gebucht werden, die jedoch auf Anfrage an den Herstel-

ler mit 10,00€ pro Monat berechnet wird. Hier stehen dann beliebig viele SPACES zur Verfügung, der Speicherplatz ist auf 5 GB beschränkt. Dies ist immerhin genug Platz für einige Hundert Röntgenbilder. Für diejenigen, die mehr Speicherplatz benötigen, kann beim Hersteller nachgebucht werden.

Diese Software eignet sich nicht nur zum Austausch medizinischer Daten, sondern könnte auch hervorragend benutzt werden, um Daten mit dem Steuerberater, Rechtsanwalt etc. auszutauschen. Auch für den privaten Bereich stellt sie für diejenigen, die ihre Daten mit anderen teilen möchten, eine sehr gute Lösung dar. transfer.net hat das Potenzial, sich zum Standard im Ortho- bzw. Dentalbereich zu entwickeln. Aufgrund der einfachen Bedienung, der sehr hohen Sicherheit sowie des fairen Preises stellt die Software eine nutzerfreundliche Lösung dar, auf die der ein oder andere Anwender schon seit längerem gewartet hat.

Fazit

Die Sicherheit von Daten ist keine Frage ihrer Relevanz, sondern eine Bedingung verantwortungsvollen Handelns. transfer.net vertritt diesen Anspruch mit einer Lösung, die dafür sorgt, dass Daten dort bleiben, wo sie hingehören – beim Eigentümer. Informationen zu diesem Produkt finden Sie auf der Internetseite der Firma Medi-Tec, www.medi-tec.info

KN Kurzvita



Michael Daletzki
[Autoreninfo]

KN Adresse

Michael Daletzki
medianetX GmbH
Spreckenburgstraße 10
32760 Detmold
Tel.: 05231 3080500
Fax: 05231 3080505
m.daletzki@medianetx.de
www.medianetx.de



MIM
die simple Methode

mit klaren **NACHTEILEN**
für den Alltag
des Behandlers.

**Nur wer genau hinsieht,
erkennt den Unterschied!**

CNC
die HighEnd Methode

und welche **VORTEILE**
bringt diese mit
in den Alltag des
Behandlers.

HighEnd STABILITÄT
Fertigung erfolgt
aus massiven
Edelstahlblock
in einem Stück

**Maßtoleranzen
im Tausendstel-Bereich**
erzielen somit optimale
Slotgenauigkeit
beste Klebeeigenschaften
weniger Ausschuss

**Absolut glatte
Oberflächen**
verhindern die
Ablagerung von Plaque
und die Entstehung von
Micro-Korrosion

**Unser Gut
heißt BESSER!**

MADE IN GERMANY.

Bringing German Engineering to Orthodontics

Adenta GmbH | Gutenbergstraße 9 | D-82205 Gilching | Telefon: 08105 73436-0
Fax: 08105 73436-22 | Mail: info@adenta.com | Internet: www.adenta.de

Wie finde ich den richtigen Standort für meine KFO-Praxis?

Neues Tool der ABZ eG hilft Kieferorthopäden bei der Entscheidung zur Praxisgründung.

Beratungen zur Praxisgründung gibt es viele. Die Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG (ABZ eG) hat nun ein Tool für potenzielle Praxisgründer entwickelt, das weit über die üblichen Prognosen für einen „Businessplan light“ hinausgeht. Mikro- und makroökonomische Entwicklungen einer Region bzw. einer Stadt werden in die Entscheidungsfindung einbezogen, harte und weiche Faktoren spucken am Ende einen ma-

thematisch ermittelten Wert aus, der nach eingehender Analyse mit hoher Wahrscheinlichkeit die tatsächliche Entwicklung trifft. „Die Welt bietet unzählige Variablen, von denen wir einen Teil erfassen und beeinflussen können, aber eine gute Planung ersetzt den Zufall und macht die eigene Entwicklung messbar und zum Teil vorhersehbar“, sagt der Entwickler des Beratungstools für Kieferorthopäden, Dr. Markus Madlener. Der Abteilungsleiter



für die betriebswirtschaftliche Beratung der ABZ eG weiß, welche Faktoren korrelieren müssen, um verlässliche Aussagen pro oder kontra Niederlassung zu liefern. Aus der Beratungserfahrung der ABZ eG hat sich gezeigt, dass das prognostizierte Ergebnis bei einer maximalen Abweichung von +/-15 Prozent die tatsächliche Entwicklung trifft. Die Programmierung dieses Prognosetools ist bereits seit einigen Jahren ein Thema für die ABZ eG: In dem Werkzeug, das jetzt für Kieferorthopäden entwickelt wurde, steckt die Erfahrung aus unzähligen Niederlassungen der vergangenen 20 Jahre, bei denen die Mitarbeiter der ABZ eG beratend tätig waren. Das Wissen aus diesen Beratungen ist im Kalkulationsprogramm hinterlegt und bündelt somit die Erfahrungen. Die Entwicklung ist für Dr. Markus Madlener aber noch nicht

abgeschlossen. „Es ist ein lebendiges Werkzeug, das mit jeder Beratung und Niederlassung weiter an Kraft gewinnt und sich an die ständigen Veränderungen im Gesundheitsmarkt anpassen muss.“ Das neue Tool ist Teil der Niederlassungsberatung der ABZ eG. Vor der Analyse müssen eine Vielzahl von Variablen und Faktoren zusammengetragen werden: Die Definition des Einzugsgebietes für die Praxis und der demografischen Zusammensetzung der dort lebenden Bevölkerung, die Relation von Einwohnern zu behandelnden Kieferorthopäden sowie der Kaufkraftindex. Der Faktor Öffnungszeiten gehört ebenso dazu wie die finanziellen Rahmenbedingungen für die Praxisgründung. Dabei geht es beispielsweise auch um den Personalbedarf, um Zahlungsströme, wann die Praxis ihren Break-Event erreicht und erstmals Geld

verdient – und daraus wiederum wird das erforderliche Kreditvolumen ermittelt. „Wenn wir während der Beratung merken, dass die prognostizierte Anlaufzeit zu lange ist oder der benötigte Kontokorrentkredit zu hoch wäre, versuchen wir Maßnahmen zu definieren, die die Entwicklung der Praxis beschleunigen können“, sagt Dr. Madlener. „Man könnte es auch als eine Art Planspiel bezeichnen, mit dem wir die Zukunft kalkulierbar machen wollen.“ Das Prognosetool wird während der Niederlassungsseminare der ABZ eG vorgestellt. Diese sind online abrufbar unter www.abzeg.de, → Seminare Stichwort: Planspiel Niederlassung KFO.

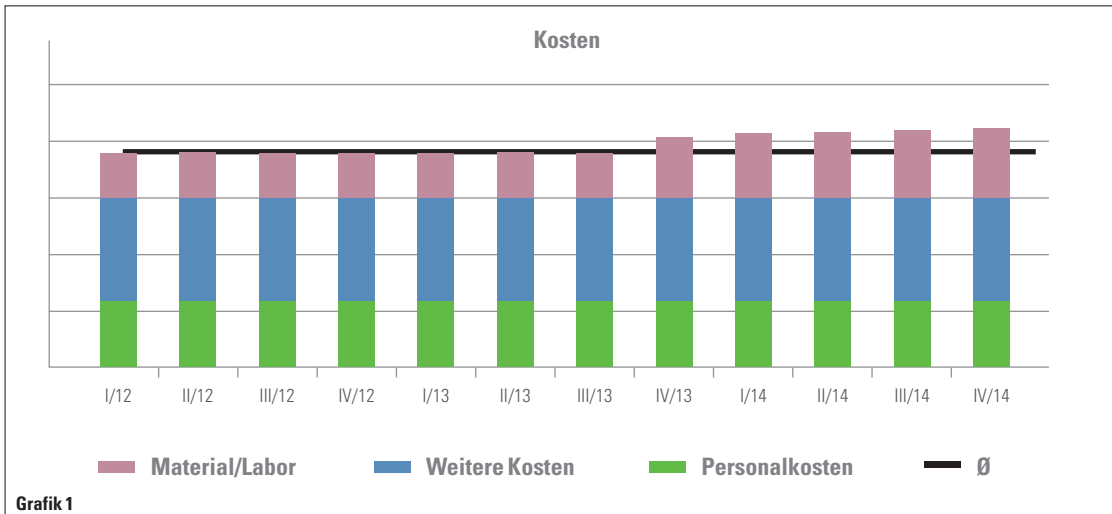
KN Adresse

ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG
Kafflerstr. 6
81241 München
Tel.: 089 892633-0
Fax: 089 892633-33
info@abzeg.de
www.abzeg.de

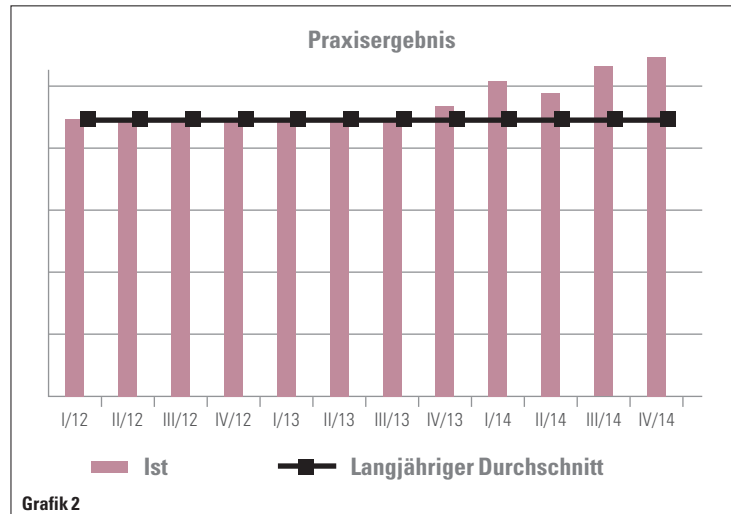


Aligner oder Brackets oder besser beides?

Bei Neueinstieg in die Behandlung mit Alignern ist für den Praxisinhaber wichtig, zu prüfen, mit welcher Strategie er einen nachhaltigen Einstieg erreichen kann. Im Folgenden stellt Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff hierfür drei verschiedene idealtypische Einstiegsszenarien mit ihren wirtschaftlichen Konsequenzen vor.



(Quelle: PraxisNavigation®)



(Quelle: PraxisNavigation®)

Teil 5: Die Einstiegsszenarien

Für Patienten zählt allein der mit Alignern erzielte Behandlungserfolg. Von besonderer Attraktivität ist dabei, dass dieses Behandlungsergebnis durch unsichtbare Schienen so gut wie unbemerkt von den Mitmenschen erreicht werden kann. Für die Praxis zählt das, aber vor allem die wirtschaftliche Nachhaltigkeit. Drei Szenarien sollen aufzeigen, wie der Einstieg in diese Behandlungsform gut gelingen kann.

1. Wechseln und Ersetzen: Invisalign® ersetzt Bracketbehandlung

Ersetzt eine KFO-Praxis konsequent Multibracketbehandlungen durch Invisalign®-Behandlungen, erhöht sich die Zahl der laufenden Fälle nicht und die Struktur der Praxis bleibt unverändert. Bei dieser Strategie erhöhen sich die Kosten der KFO-Praxis durch die höheren Materialkosten bei Invisalign® gegenüber einer Multibracketbehandlung. Die durch Invisalign® zu erzielenden Entlastungen von Arbeitszeit und Behandlungsstruktur werden nicht genutzt. Konsequenz: Das Praxisergebnis verschlechtert sich leicht (Grafik 1).

2. Erweiterung der Zielgruppe: Invisalign® für Erwachsene

Nicht alle Patienten sind bereit, Zahnfehlstellungen mit Multibrackets oder vergleichbaren sichtbaren KFO-Apparaturen behandeln zu lassen. Besonders Erwachsene, zum Teil aber auch Jugendliche, scheuen die Bracketoptik. Sie kommen neben Kindern und Teenagern als zusätzliche Zielgruppe in Betracht. Führt eine Praxis Invisalign®-Behandlungen ein, um zusätzliche Zielgruppen behandeln zu können, so belastet dies die Praxisstruktur zeitlich nur geringfügig mehr. Daher sind Ausweitungen der laufenden Fälle mit zusätzlichen Invisalign®-Behandlungen ohne zusätzliche Kosten für die Struktur in gewissem Umfang möglich.

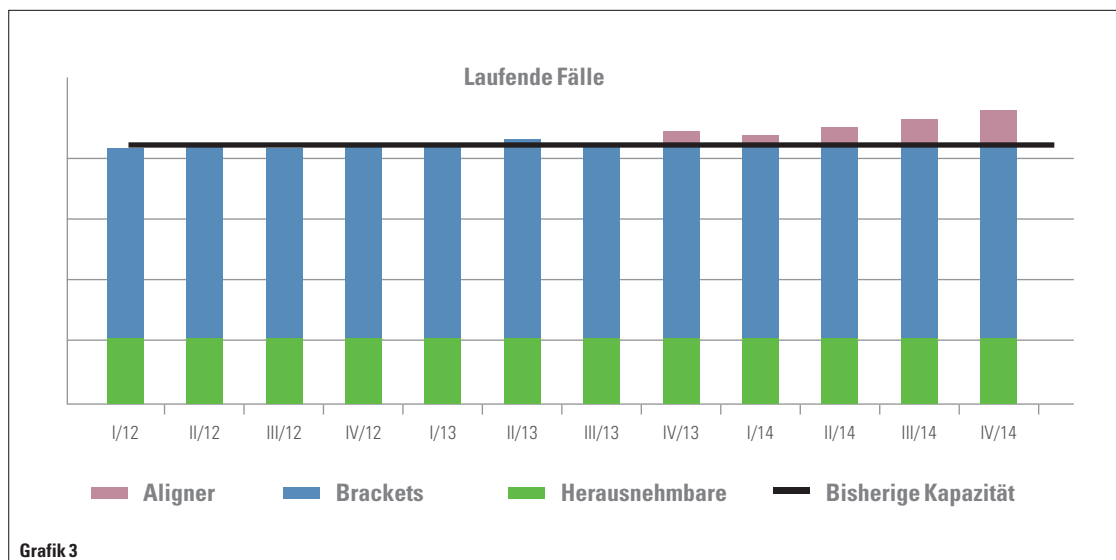
An zusätzlichen Kosten (Grenzkosten) fallen dabei lediglich die Kosten für den Bezug der Korrekturschienen an. Hinzu kommen eventuelle Marketingkosten für eine stärkere Bewerbung der Alignertherapie durch die Praxis (Hinweis: Die Align Technology GmbH stellt hier zahlreiche Marketingtools zur Verfügung). Die Praxiseinnahmen erhöhen sich um die Invisalign®-Behandlungshonorare (4.500 € bis 8.000 € je Alignerfall). Die Laborkosten

steigen um 1.050 € bis 1.945 € pro Invisalign® (Full)-Fall. Durch den geringeren zusätzlichen Zeitaufwand pro Alignerfall kann bei dieser idealtypischen Konstellation trotz der höheren Einnahmen und größeren Zahl an laufenden Fällen auf zusätzliche Mitarbeiter und einer Erweiterung der KFO-Praxis verzichtet werden. Konsequenz: Gewinnerhöhung pro zusätzlichem aus dieser erweiterten Zielgruppe generierten Fall von 2.500 € bis 6.500 € (Grafik 2).

3. Ausweitung der Einnahmen: Invisalign® ohne zusätzliches Personal

Eine Vielzahl von KFO-Praxen kann die Anzahl der konventionell betreuten laufenden Fälle nicht mehr erhöhen, ohne die Praxis in ihrer Struktur zu verändern. Die daraus resultierenden Sprungkosten und unternehmerischen Risiken werden gescheut mit der Folge, dass diese Praxen Behandlungsanfragen ablehnen.

Da Alignerbehandlungen die Praxiskapazität weit weniger belasten als konventionelle Multibracketbehandlungen, erlauben zusätzliche Invisalign®-Fälle eine Ausweitung der Behandlungskapazität und damit der Praxiseinnahmen, ohne eine Veränderung der Praxisstruktur. Konsequenz: Die Gewinne erhöhen sich bei jedem zusätzlich behandelten Fall um 2.500 € bis 6.500 € (Grafik 3).



(Quelle: PraxisNavigation®)

Zusammenfassung der Ergebnisse Wirtschaftlichkeitsvergleich Aligner vs. Brackets

Die Einführung von Invisalign®-Behandlungen in kieferorthopädische Praxen verändert die Kostenstruktur und Praxiskapazität. Mithilfe von Alignerbehandlungen spart die KFO-Praxis Behandlungszeit und Arbeitszeit von Mitarbeitern. Die Laborkosten für die Korrekturschienen liegen über den Materialkosten bei Multibracketbehandlungen. Mit zunehmender Zahl an Invisalign®-Behandlungen sinken nicht nur die Laborkosten durch Mengenrabatt, sondern sinkt auch durch zunehmende Routine die Behandlungszeit pro behandelten Fall.

Invisalign®-Behandlungen stärken die Ertragskraft von KFO-Praxen nachhaltig, wenn sie zur Erweiterung wichtiger Zielgruppen für die Zukunft (z. B. Erwachsene) und Erhöhung der zu behandelnden laufenden Fälle ohne Erweiterung der Praxiskapazität genutzt werden können.

Der Abfluss von Laborkosten für die Korrekturschienen zu Beginn der Behandlung führt zu einer Verlagerung der Gewinne. Dies kann steuerlich erwünscht sein. Sofern ein früherer Geldzufluss angestrebt werden sollte, bietet sich die Einführung von Factoring bei Invisalign®-Behandlungen an.

Aligner selbst im eigenen Labor zu erstellen, kann sinnvoll sein, wenn Labor oder Behandler unzureichend ausgelastet sind. Ansonsten übersteigen in aller Regel die zusätzlichen Arbeitskosten pro selbsterstellter Schiene die Kosten einer Invisalign®-Schiene.

xiseinnahmen, ohne eine Veränderung der Praxisstruktur. Konsequenz: Die Gewinne erhöhen sich bei jedem zusätzlich behandelten Fall um 2.500 € bis 6.500 € (Grafik 3).

Vorstellungen und sein Patientenzugang hinterfragen, bevor er sich für einen Weg entscheidet. **KN**

Interessierte Leser können sich eine Zusammenfassung aller Beiträge unter www.bischoffundpartner.de kostenlos als PDF-Datei herunterladen.

Fazit

Auch wenn das zweite Einstiegsszenario „Invisalign® für Erwachsene“ auf den ersten Blick das Attraktivste zu sein scheint, weil trotz erhöhter Gewinne vergleichsweise risikoarm, sollte jeder KFO-Praxisinhaber die individuellen Voraussetzungen seiner KFO-Praxis, seine eigenen

KN Adresse

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff
Steuerberater, vereidigter Buchprüfer
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel.: 0221 9128400
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

KN Kurzvita



Prof. Dr. Johannes Bischoff
[Autoreninfo]



„Buntes Kochbuch“ zeigte Vielschichtigkeit linguale KFO

ZÄ Tatjana Bergmann und Dr. med. dent. Nicolaus Koch berichten über die 9. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie (DGLO) 2015 in Berlin.



Tagungspräsident Woo-Ttum Bittner eröffnet den sehr gut besuchten Kongress mit Teilnehmern aus vier Kontinenten.

Bereits zum 9. Mal versammelten sich am 16. und 17.1.2015 nationale sowie internationale Kieferorthopäden zur diesjährigen DGLO-Tagung in Berlin. Unter dem Motto „Das bunte Kochbuch der linguale Kieferorthopädie“ organisierten Tagungspräsident Woo-Ttum Bittner und seine Frau Sylke Bittner in den exklusiven Räumlichkeiten des Hotel Adlon ein hochkarätiges Programm, bei dem renommierte Referenten aus insgesamt vier Kontinenten die Vielschichtigkeit der linguale Kieferorthopädie vorstellten. Erstmals seit Bestehen der DGLO fand unter großem Andrang parallel zum Kongress auch ein Lingualtechnikerkurs für Helferinnen statt. Unter der Schirmherrschaft von Prof. Dr. Dr. Ralf J. Radlanski glänzten beim theoretischen Teil Referen-

ten wie Dr. Jens Bock und Dr. Ralf Müller-Hartwich mit wissenschaftlichen Beiträgen über das für so manche Zahnmedizinische Fachangestellte neue Fachgebiet. Am Samstag wurden die erworbenen Kenntnisse angewendet und in einem umfangreichen praktischen Teil u. a. der Umgang mit verschiedenen intraoralen Scannern und linguale Bracketsystemen geübt. Der Vorkongresskurs beeindruckte mit dem Vortrag von Prof. Dr. Benedict Wilmes über skelettale Verankerungen und die optimale Kopplung zur linguale sowie labiale Apparatur. Er bot eine klinische Sicht auf diverse Verankerungsmöglichkeiten und ermutigte u. a. durch eine Live-Insertion eines Gaumenimplantates die anwesenden Kieferorthopäden dazu, mehr Verankerungs-

schrauben in der eigenen Praxis anzuwenden. Nach der Eröffnung des Kongresses durch den Kongresspräsidenten Bittner und den 1. Vorsitzenden Dr. Esfandiar Modjahedpour gab Prof. Dr. Christoph Bourauel eine Übersicht über die Kraftsysteme in der Kieferorthopädie. Das Fazit der Präsentation war, dass das exakte Dosieren von Kräften sowohl bei linguale und labiale festen Spangen als auch bei Alignern schwierig sei. Dass die Digitalisierung im Praxisalltag der Kieferorthopäden immer mehr an Bedeutung gewinnt, machte Dr. Esfandiar Modjahedpour bei seinem Vortrag deutlich. Durch den Einsatz der CAD/CAM-Software können Behandlungskomfort und Präzision maximiert werden. Dabei werden eine individuelle Bracketbasis mit individuellem Bracketbody vereint und Produktionsabläufe mit digitalen Set-ups optimiert. Abgerundet wurde der Eröffnungstag vom abendlichen Round Table, der im KaDeWe stattfand. Getreu des diesjährigen DGLO-Mottos konnten sich die Teilnehmer nach Ladenschluss durch das bunte kulinarische Angebot der Feinkostabteilung probieren und sich bei Jazzmusik über die anregenden Vorträge austauschen. Am zweiten Tag stand ein wahrer Vortragsmarathon auf dem Programm. Insgesamt waren hier 23 Referenten geladen und boten

Fortsetzung auf Seite 24 **KN**



Prof. Dr. Christoph Bourauel hielt den Eingangsvortrag zu Kraftsystemen in der KFO.



Sämtliche Vorträge wurden für die internationalen Gäste synchron übersetzt.



Im Rahmen des Vorkongresskurses mit Prof. Dr. Benedict Wilmes wurde live am Patienten die Insertion einer Minischraube gezeigt.



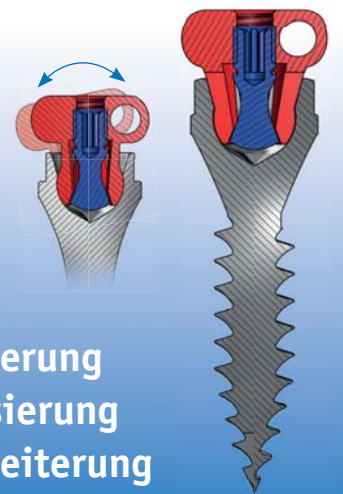
www.promedia-med.de

ANZEIGE

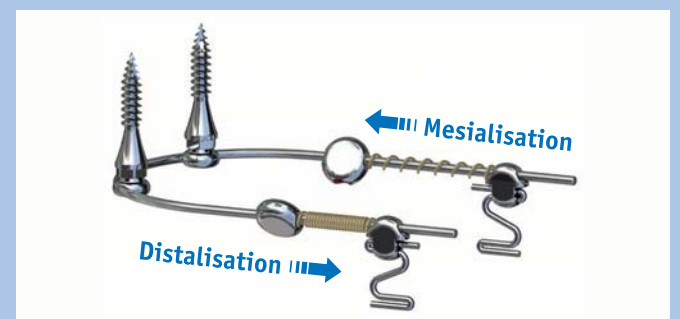


OrthoLox Snap-in Kopplung für

- ▶ Molarendistalisierung
- ▶ Molarenmesialisierung
- ▶ Gaumennahterweiterung
- ▶ Ex-/intrusion
- ▶ Retention



Quelle: DDr. Silvia Stilla, Wien



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
info@promedia-med.de
www.promedia-med.de



Tagungspräsident Woo-Ttum Bittner bei der Danksagung zum Galadiner im Meistersaal.



Prof. Dr. Kyoto Takemoto (Japan, l.) und Prof. Dr. Guiseppe Scuzzo (Italien, r.) erhielten für ihren innovativen Gemeinschaftsvortrag den Tagungsbestpreis.



Prof. Dr. Dr. Ralf Radlanski referierte über die Beschleunigung von Zahnbewegungen.



Prof. Dr. Dietmar Segner (l.) mit dem Preisträger Prof. Dr. Kyoto Takemoto.

KN Fortsetzung von Seite 23

Einblicke in verschiedene und interessante Themenbereiche. Zu Beginn des Tages stellte Dr. Pascal Schumacher in einem sehr gelungenen Vortrag einen CAD/CAM-gefertigten Retainer aus Nitinol vor. Dieser liegt den Zähnen exakt an und ermöglicht dadurch sehr flache Klebestellen. Zusätzlich wartet dieser Retainer mit filigranen Dimensionen (.014" x .014") auf und bietet dem Patienten einen besonders hohen Tragekomfort.

In einer ausgezeichneten Präsentation stellte Gastgeber Woo-Ttum Bittner eine Möglichkeit zur deutlichen Verkürzung der Behandlungszeit bei der lingualen Therapie vor. Dabei wird das häufig sehr zeitintensive Finishing nach dem Debonding mit im

Eigenlabor hergestellten Set-up-Schienen und Positionern durchgeführt. So konnte die durchschnittliche Behandlungszeit bei seinen Behandlungen um rund fünf Monate verkürzt werden.

Um verkürzte Behandlungszeiten drehte sich auch der interessante und informative Vortrag von Prof. Dr. Dr. Ralf Radlanski. Er bot auf molekularer Ebene neue Einblicke in die Möglichkeiten der Zahnbewegungsbeschleunigung. Professor Radlanski stellte sowohl neue theoretische Ansätze, wie die Wirkungen von pharmakologische Substanzen und Magnetfeldern, als auch bereits klinisch erprobte und wissenschaftlich zum Teil belegte Verfahren, wie die Piezochirurgie und AcceleDent, vor.

Die klinische Seite der Piezochirurgie wurde sehr anschaulich

von Dr. Daniel Pagel vorgestellt. In seiner sehenswerten Präsentation stellte er das Operationsprotokoll des neuen minimalinvasiven Verfahrens vor. Anstelle einer Präparation eines Schleimhautlappens wird nur noch interdental ein kleiner Schnitt mit dem

Skalpell gesetzt. Anschließend wird mit der Piezosäge ca. 3 mm in den Knochen gesägt, nach nur einer Woche sind die Inzisionen kaum noch zu erkennen. Durch die Kortikotomie wird die Umbauaktivität des Knochens erhöht und die Behandlungszeit bis zu 50% verkürzt. Die Gefahr einer Verletzung der Wurzeln kann durch eine genaue Operationsplanung mittels DVT nahezu ausgeschlossen werden.

In einem der letzten Vorträge dieses lehrreichen und interessanten Tages verkündete einer der wohl bekanntesten deutschen Kieferorthopäden, Dr. Björn Ludwig, seinen „Rücktritt“ vom Podium. Für seine innovativen und mitreißenden Vorträge und Seminare der letzten Jahre erntete er donnernden Applaus. Zuvor ermutigte er in seinem Vortrag dazu, den Fokus mehr auf das ästhetische Gesamtbild des Ergebnisses zu legen. Hierzu stellte Dr. Ludwig Patienten vor, bei denen nach abgeschlossener kieferorthopädischer Behandlung nicht nur Frontzähne mit Kunststoff verschönert wurden, sondern auch der perfekte Verlauf der Gingiva mittels Gingivektomie erzielt wurde oder das optimale Lippenprofil mithilfe von Botox erreicht werden konnte. Zum Abschluss präsentierten die maßgeblich an der Entwicklung der lingualen Kieferorthopädie be-

teiligten Prof. Dr. Kyoto Takemoto und Prof. Dr. Guiseppe Scuzzo ein neues linguales Straight-Wire-System namens ALIAS vor. Die auffallendste Neuerung ist neben der Straight-Wire-Technik der .018" x .018" Slot, der u. a. eine bessere Rotationskontrolle erreichen soll. Hierzu wurde ein neues, passiv selbstligierendes Bracket entwickelt. Das Set-up kann sowohl per Hand als auch digital erstellt werden. Professor Takemoto kann nach 10.000 abgeschlossenen Lingualfällen mit Sicherheit behaupten, über umfassende Erfahrung in diesem Feld zu verfügen. Und wir dürfen gespannt sein, ob das Straight-Wire-System in Zukunft auch die Lingualtherapie revolutionieren wird. Beim abschließenden Galadiner im Meistersaal bekamen die Professoren Takemoto und Scuzzo für ihre exzellent behandelten Fälle und ihren neuen Ansatz der lingualen Straight-Wire-Apparatur vom Präsidium den Tagungsbestpreis überreicht.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der rundum gelungene Kongress einen umfassenden Einblick in die modernsten kieferorthopädischen Behandlungsmethoden geboten hat und dadurch bereits jetzt Vorfreude auf das nächste Zusammenkommen dieses blühenden Fachbereichs (2016 in Baden-Baden) aufkommen lässt. **KN**



Erstmal fand parallel zum Kongressprogramm ein Lingualtechnikkurs für Helferinnen statt. Nach Absolvierung des theoretischen Teils im Hotel Adlon (links) erfolgten im praktischen Part Scan- und Bogenwechseltraining am Phantomkopf (rechts).



Twin Block-Seminare 2015

Auch in diesem Jahr bietet RealKFO Fortbildungen mit Dr. William J. Clark in Frankfurt am Main an.



Der Twin Block ist seit seiner Entwicklung im Jahr 1977 mittlerweile das weltweit am weitesten verbreitete kieferortho-

pädische Gerät. Grund für dessen Beliebtheit sind seine vielseitigen Einsatzmöglichkeiten: zum Beispiel Einzelzahnbewe-

gung, Heben des Tiefenbisses oder Einstellen im Regelbiss.

RealKFO, das Fachlaboratorium für Kieferorthopädie, konnte auch dieses Jahr den Erfinder der Apparatur, Dr. William J. Clark, als Referenten gewinnen und lädt kieferorthopädisch tätige Zahnärzte zum Twin Block-Seminar ein. Die zweitägige Veranstaltung findet sowohl im Frühjahr (24./25. April 2015) als auch im Herbst (13./14. November 2015) jeweils in Frankfurt am Main statt.

Roger Harman, der als Geschäftsführer von RealKFO schon viele Jahre mit Dr. Clark zusammenarbeitet, wird ebenfalls referieren. In seinem Vortrag wird er die korrekte Herstellung der Apparatur erklären und Tipps und

Tricks zur Anwendung des Twin Block-Tools geben.

Referent Dr. William J. Clark wird an praktischen Fallbeispielen die Behandlung anhand einzelner Indikationen mit dem Twin Block zeigen: Therapie der Klasse II/1-Malokklusion, Management bei vertikalen Dimensionen, Behandlung des Tiefbisses und frontal offenen Bisses, Behandlung der Klasse II/2-Malokklusion. Des Weiteren wird der Experte erläutern, wie mit dem Umkehr-Twin Block die Klasse III-Malokklusion sanft, aber mit Nachdruck behandelt werden kann.

Die Seminarteilnehmer lernen die Twin Block-Technik, den fest-sitzenden Twin Block „FTB“ und neueste Fortschritte in der fest-

sitzenden Behandlung (Stichwort Biomechanik) kennen. Gerätedesign des Twin Blocks sowie Wissenswertes zur korrekten Bissregistrierung und zum klinischen Management stehen ebenso im Fokus wie konkrete Behandlungsbeispiele.

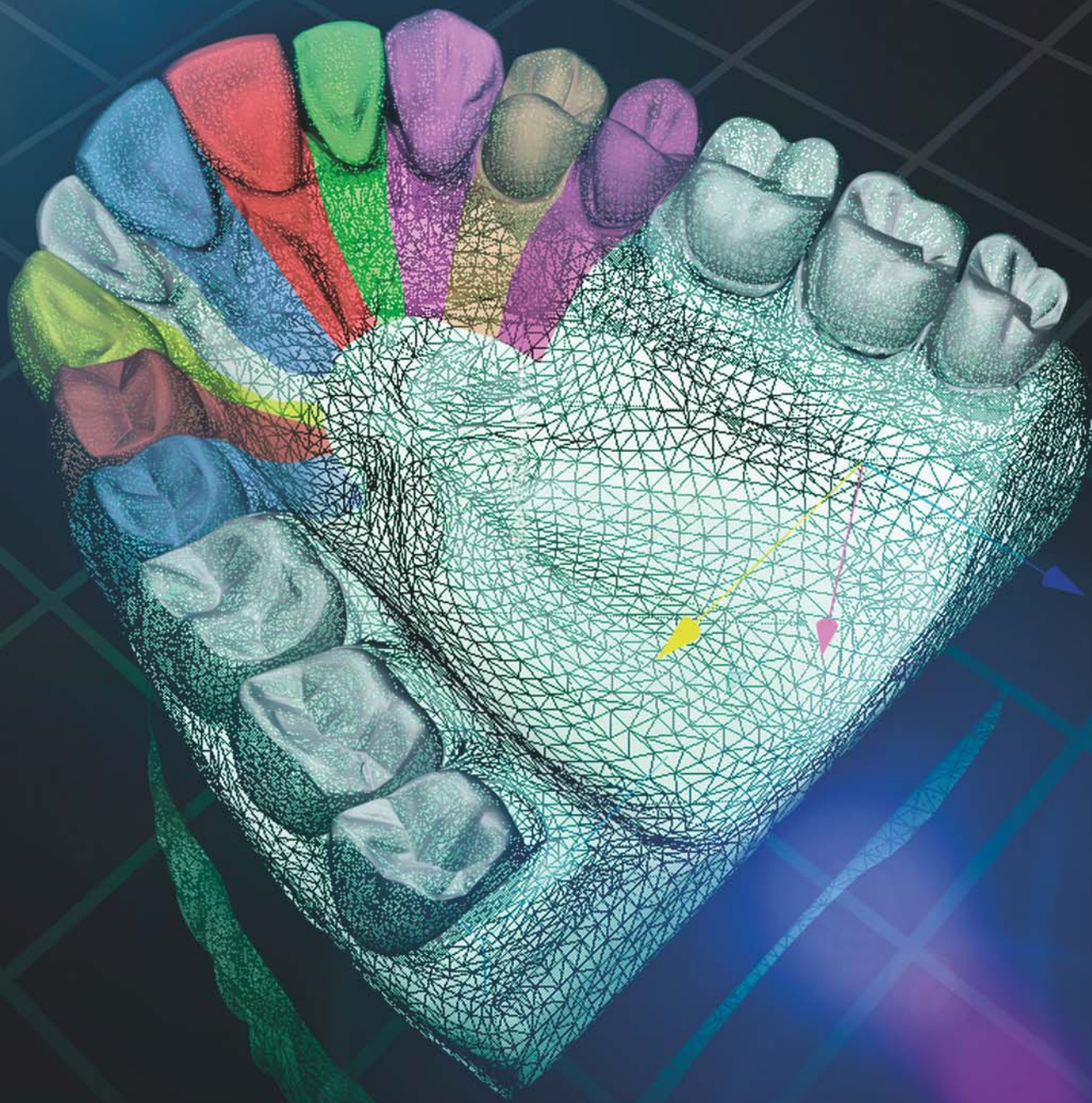
Weitere Infos sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt. **KN**

KN Adresse

RealKFO GmbH
Roger Harman
In der Mark 53
61273 Wehrheim
Tel.: 06081 9492-31
Fax: 06081 9492-32
team@realkfo.com
www.realkfo.com

Accusmile®.

Digitale KFO nach Maß.



Accusmile® von FORESTADENT gibt Ihnen die volle Kontrolle über die digitale KFO-Behandlung mit Alignern. Ob 3D-Scan des Abdrucks, digitales Setup mit der Orchestra 3D Software oder das Herstellen von Alignern: Welche Schritte der Fertigung in Ihrer Praxis stattfinden, bestimmen Sie selbst. Auch eine Neuanfertigung bei Beschädigungen oder Verlust ist innerhalb weniger Minuten realisierbar. Denn die Tiefziehmodelle sind bei Ihnen vor Ort. Auch kurzfristige Änderungen der Behandlungsabläufe sind möglich. So haben Sie jede Phase der digitalen Planung und Fertigung im Griff. Bestimmen Sie selbst das Tempo Ihres Einstiegs in die digitale KFO und nutzen Sie die Möglichkeiten der Wertschöpfungskette in Ihrer Praxis optimal aus. Accusmile® – digitale KFO nach Maß. Schon bald erhältlich bei FORESTADENT.

accu..
smile
Von FORESTADENT.

www.forestadent.com



FORESTADENT®
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

IDS zeigt digitale Innovationen und Trends für die KFO

Digitale Diagnostik und Therapieplanung, CAD/CAM von Modellen und Apparaturen – dies ist ein Teil der Angebote für die Kieferorthopädie, die auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) präsentiert werden. Vom 10. bis 14. März wandeln sich dazu die Kölner Messehallen zum weltweiten Schaufenster dentaler Innovationen und Trends für die gesamte Zahnmedizin und Zahntechnik.



Die Kieferorthopädie bedarf in besonderer Weise eines ganzheitlichen Vorgehens.

bögen vollständig zu erfassen. Durch ein mögliches Nachscannen lassen sich bei Bedarf diffuse Datenerfassungen sofort präzisieren. Und die 3-D-Darstellung am Bildschirm macht eine sofortige erste Beurteilung der anatomischen Details möglich – ohne auf ein physisches Modell warten zu müssen.

Um real vorliegende Daten in virtuelle Daten zu überführen, lässt sich das klassische, analoge Arbeiten mit digitalen Komponenten kombinieren. So wird durch das Scannen von Abdrücken mit einem Desktopscanner eine daran anschließende 3-D-Bildbetrachtung möglich. Oder es werden – nach der Modellherstellung – die Arbeitsunterlagen in diesen Geräten gescannt. Dann werden eine virtuelle Analyse, Therapieplanung und Modelleinrichtung möglich.

In kieferorthopädischer Praxis und Labor sind die Modelle eine wichtige Arbeitsunterlage: Sie spiegeln dreidimensional die Zahn(fehl)stellungen wider, sind Basis für die Herstellung von KFO-Apparaturen und dienen der Kontrolle des Behandlungsfortschritts. Aus Modellmasse (Gips) sind sie schnell und kostengünstig gefertigt und können in relativ kurzer Zeit genutzt werden. Mit der digitalen Erfassung der oralen Situation ist es aber möglich, die Modelle auch mittels Stereolithografie und 3-D-Druck zu fertigen. Welche Optionen der Kieferorthopäden und kieferorthopädisch tätigen Zahntechnikern dazu zur Verfügung stehen, werden Gerätehersteller und Dienstleister des „Additive Manufacturing“ auf der IDS präsentieren.

Modellfrei planen und fertigen
Doch muss es überhaupt noch ein Modell sein? Bei Vorlage virtueller Daten kann die KFO-Behandlung auch virtuell geplant werden. Darüber hinaus lassen sich damit auch Überlagerungen darstellen sowie Set-ups digital fertigen. Und auch die Herstellung von Apparaturen kann, wie bei Alignern oder in der linguale Orthodontie, durch Dienst-



Neben den klassischen analogen halten auch digitale Technologien zunehmend Einzug in die Kieferorthopädie. (Fotos: Koelnmesse)

leister erfolgen – ganz nach dem Wunsch des Kieferorthopäden. Und damit steht auch für diese zahnmedizinische Fachdisziplin eine digitale Prozesskette von der Röntgenaufnahme über die Analyse und Therapieplanung bis zur Fertigung der kieferorthopädischen Apparatur zur Verfügung. Die digital gestützte Diagnostik, Therapieplanung und Therapie-durchführung erleichtert auch die Dokumentation. Die Daten dieser Maßnahmen lassen sich einfach speichern und sind bei Bedarf schnell aufgerufen. Darüber hinaus lassen sich die digital hergestellten Arbeitsunterlagen in identischer Qualität reproduzieren.

Auch die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit beispielsweise dem jeweiligen „Hauszahnarzt“ der Patienten, mit Kieferchirurgen oder zahntechnischen Laboren wird durch digitale Daten

erleichtert. Schnell sind sie zu diesen Gesprächspartnern übertragen und können, trotz räumlicher Distanz, gemeinsam am Bildschirm besprochen werden.

Analog ergänzt digital

Bei aller Modernität sollen aber auch die Angebote erwähnt werden, die sich ganz dem klassischen kieferorthopädischen Repertoire widmen. Dazu gehören Angebote wie Handinstrumente, Dehnschrauben, Brackets oder Ligaturendrähte. Und auch der KFO-Laborbedarf ist hierbei zu nennen. Ohne diese Produkte wären manche kieferorthopädischen Behandlungen nicht realisierbar. Und so tragen auch sie dazu bei, dass die Internationale Dental-Schau allen Aspekten kieferorthopädischer, zahnmedizinischer und zahntechnischer Anwendungen gerecht wird.

Viele Aussteller der IDS 2015 präsentieren digitale Komplettlösungen für die kieferorthopädisch tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte. Die Messebesucher erleben, wie sich singuläre CAD/CAM-Angebote zu kompletten digitalen Prozessketten ergänzen lassen. Für die Interessenten, denen ein Schnittstellenmanagement einzelner CAD/CAM-Komponenten zu aufwendig ist, werden die in Köln vorgestellten digitalen Komplettlösungen die Angebote der Wahl sein. Und hierzu gehört auch die Fertigung der gewünschten Teile und Apparaturen. **KN**

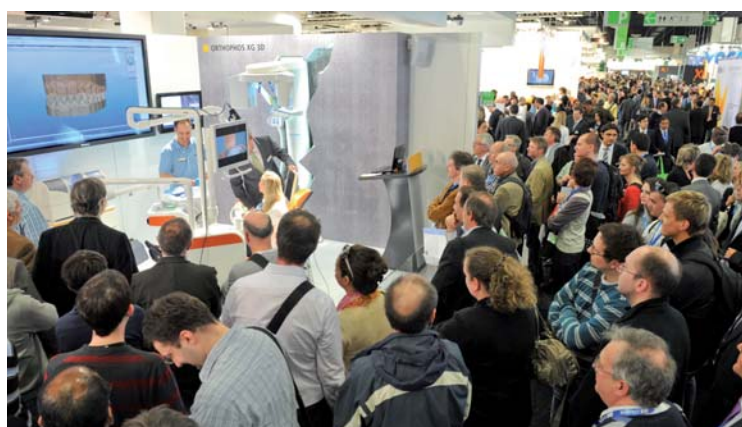
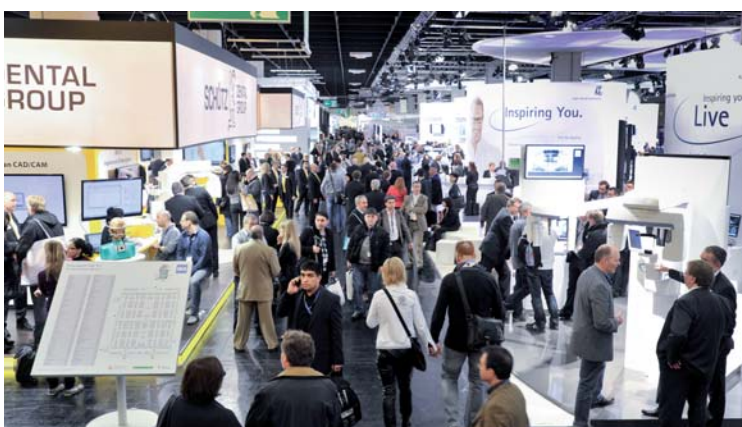
lenbelastung durchführbare kephalometrische Erfassung der äußeren und inneren Schädelstruktur integriert. Durch ihre Darstellung wird die Formulierung des kieferorthopädischen Behandlungsziels wirkungsvoll unterstützt. Integrierte oder optional zu ergänzende Auswerteprogramme für Fernröntgenseitenbilder (FRS) und Überlagerungstools bilden darüber hinaus die gewonnenen Ergebnisse in aussagekräftiger Form ab. Doch viele dieser Röntgengeräte können noch mehr: So lassen sich mit ihnen beispielsweise auch Abdrücke oder Modelle einscannen, um digitale Arbeitsunterlagen zu erhalten. Diese Angebote haben ebenfalls das Ziel, die Therapieplanung und die Therapie-durchführung zu erleichtern und zu präzisieren.

Viele Anbieter von Intraoralscannern haben ihre Softwareapplikationen auch auf die orthodontischen Anwendungen ausgerichtet. Wie in der allgemeinen Zahnmedizin besteht das Ziel darin, die Situation von Zahnoberflächen, Zahnstellungen und Zahn-

Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau steht die digitale Zahnmedizin einmal mehr im Fokus – insbesondere mit maßgeschneiderten Angeboten für die Anforderungen der Kieferorthopädie. Dazu zählen unter anderem die aktuellen Möglichkeiten der Kephalemetrie, des Intraoralscannens, des computergestützten Designens sowie des computergestützten Fertigen. Sie unterstützen die Kieferorthopäden in ihrer Behandlungsdurchführung und machen Behandlungsabläufe auch für die Patienten komfortabler.

Diagnose und 3-D-Abbildung

So zeigt die IDS z. B. die neuesten technischen Entwicklungen für die bildgestützte KFO-Diagnostik. Dazu ist in vielen Röntgengeräten die bei niedriger Strah-



Großer Besucherandrang: Die IDS ist eben die Weltleitmesse für die ganze Zahnheilkunde von Prophylaxe über die Konservierende Zahnheilkunde, Endodontie und Implantologie bis zur Kieferorthopädie.

Praxisstudie

2015

**Ihre Meinung ist uns
viel wert!**

APC™ Flash-Free
Adhesive Coated Appliance System
Vorbeschichtete Brackets



**Werden Sie Studienteilnehmer und
profitieren Sie von vielen Vorteilen.**

**zuverlässige Haftkraft
ohne Überschussentfernung
überzeugender Randschluss
mit Schutzfunktion**

Interessiert?

Dann kontaktieren Sie einfach Ihren Außendienstberater
oder den 3M Unitek Kundenservice unter: 08191 9474-5000.



Mehr Informationen und die Teilnahme-
bedingungen finden Sie unter
www.3m.de/flashfree

Machen Sie mit!

3M Unitek

Zukunftsorientiert und innovativ

Auftaktveranstaltung der OrthoAlliance®-Partner zur digitalen KFO bei DENTAURUM in Ispringen.

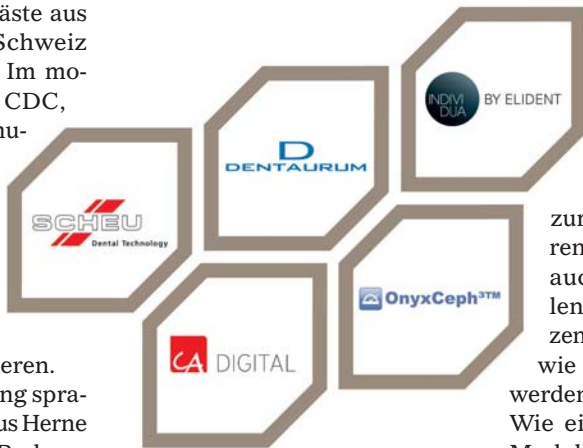


Prof. Dr. Rolf Hinz berichtete über die Verarbeitung und Archivierung digitaler Daten in der kieferorthopädischen Praxis und informierte über rechtliche Bestimmungen, insbesondere zu den Aufbewahrungsfristen der Diagnostikmodelle.

Mehr als 50 Kieferorthopäden, Zahnärzte und Zahntechniker nahmen kürzlich an der Auftaktveranstaltung zur digitalen Kieferorthopädie bei Dentaaurum in Ispringen teil. Der Einladung der OrthoAlliance®-Partner, einem Kompetenzverbund aus mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen, waren Gäste aus Süddeutschland, der Schweiz und Österreich gefolgt. Im modernen Ambiente des CDC, Centrum Dentale Kommunikation, dem firmeneigenen Schulungszentrum von Dentaaurum, konnten sich die Teilnehmer über die Vorteile der Digitalisierung von Abläufen in ihrem Praxis- und Laboralltag informieren.

Zu Beginn der Fortbildung sprachen Prof. Dr. Rolf Hinz aus Herne und Dr. Philipp Geis aus Rodgau-Jügesheim über ihre Erfahrungen mit der Digitalisierung in der Kieferorthopädie. Prof. Dr. Rolf Hinz berichtete über die Verarbeitung und Archivierung digitaler Daten in der kieferorthopädischen Praxis und informierte über rechtliche Bestimmungen, insbesondere zu den Aufbewahrungsfristen der Diagnostikmodelle. Je nach Auslegung der geltenden Rechtsgrundlagen ist eine Archivierung der Unterlagen von vier bis zehn Jahren, nach BGB sogar von 30 Jahren vorgesehen. Dr. Philipp Geis stellte das nötige Equipment vor, das für die Digitalisierung benötigt wird, und

nannte die Vorteile, die sich für ihn aus dem digitalen Workflow in seiner Praxis ergeben. Doch eindrucksvoll bewiesen sie, dass die Digitalisierung in der kieferorthopädischen Praxis keine Frage des Alters ist, sondern dass man sich auch generationsübergreifend mit diesem Thema be-



schäftigen muss. Ein großer Vorteil der Digitalisierung besteht für beide darin, dass der enorme Bedarf an Lagerplatz, der durch die Archivierung von Modellen benötigt wird, sich künftig reduzieren wird, und die Diagnostikmodelle als wichtige Behandlungsgrundlage jederzeit reproduzierbar sind.

Im Anschluss an die Vorträge hatten die Teilnehmer in verschiedenen Workshops die Gelegenheit, sich mit einer Auswahl von Möglichkeiten der digitalen Kieferorthopädie zu beschäftigen. Hierfür wurden von den OrthoAlliance®-Partnern Work-



Zahlreiche Kieferorthopäden, Zahnärzte und Zahntechniker aus nah und fern waren begeistert von der praxisorientierten Fortbildungsveranstaltung.

shop-Stationen aufgebaut, an denen sich die Teilnehmer in kleinen Gruppen gezielt und intensiv über die einzelnen Komponenten informieren konnten. Dentaaurum demonstrierte den orthoX® scan, den speziell für die Kieferorthopädie entwickelten 3-D-Modellscanner, mit dem

Modelle gescannt und archiviert werden können. Der Scannvorgang ist sehr einfach und die dazugehörige Archivierungssoftware orthoX® file eignet sich nicht nur zum Scannen und Archivieren, sondern kann bei Bedarf auch zum dreidimensionalen Sockeln von Zahnkränzen, Einzelkiefermodellen sowie Gipsmodellen verwendet werden.

Wie ein kieferorthopädisches Modell digital analysiert wird, zeigte Dr. Rolf Kühnert, Geschäftsführer von Image Instruments aus Chemnitz, mit der dentalen Imaging Software OnyxCeph³™. Diagnostische und therapeutische Set-ups lassen sich virtuell erstellen, und darauf aufbauend können Behandlungs- und Übertragungsapparaturen für Schienen- und festsitzende KFO-Behandlungen digital geplant, konstruiert und für die Herstellung mittels Rapid Prototyping aufbereitet werden. Thema der Workshops von CA DIGITAL aus Mettmann und SCHEU-DENTAL aus Iserlohn war die digitale Schienentherapie. Es wurde sehr anschaulich gezeigt, wie mittels eines 3-D Set-up-Modells die einzelnen Therapieschritte zu digital erstellten Modellen umgesetzt werden. Über die so erstellten Kunststoffmodelle werden in der Praxis tiefgezogene Schienen gefertigt. Auf diese Weise bleibt die Wertschöpfung in der Praxis und wird nicht an einen externen Dienstleister ausgelagert.

Die digitale Bracketpositionierung demonstrierte Dr. Yong-min Jo, Geschäftsführer von ELIDENT aus Mettmann. Durch die Übertragung mit dem INDIVIDUA® TRAY besteht die Möglichkeit, in nur wenigen Minuten einen ganzen Kiefer zu bonden, ohne Ungenauigkeiten bei der Posi-

tionierung zur riskieren. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, ein virtuelles Set-up zu erstellen, Brackets digital zu platzieren und auf dem Modell zu kleben. Dr. Pascal Schumacher aus Köln stellte die neuen 3-D-geplanten Nickel-Titan Lingual-Retainer von CA-DIGITAL vor und erläuterte die Vorteile gegenüber selbstgeboenen Retainern aus Edelstahl. Dr. Schumacher bot den Teilnehmern zudem die Möglichkeit, sich selbst anhand von vorbereiteten Modellen von der Einfachheit dieses Systems zu überzeugen. Die anwesenden Kieferorthopäden, Zahnärzte und Zahntechniker waren begeistert von den umfassenden Informationen und Schulungen, die sie zum Thema

Digitalisierung erhielten. Sie lobten die gut strukturierte und praxisorientierte Fortbildung mit den zahlreichen Tipps und Tricks direkt von erfahrenen Anwendern. Während der Pausen kamen der kollegiale Erfahrungsaustausch und das Gespräch mit den Referenten nicht zu kurz, und auch während der Workshops wurde angeregt diskutiert. Schlussendlich war, dass die Welt der Kieferorthopädie immer digitaler wird und dass solche Veranstaltungen unverzichtbar sind. Überregional bietet die OrthoAlliance® 2015 weitere Veranstaltungen in München, Leipzig, Herne und Berlin an. 



KN Adresse

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

KFO-Abrechnungkurs für Einsteiger

Wann:	20. März 2015
Wo:	Maritim Hotel, Frankfurt am Main
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Kieferorthopädische Abrechnung BEMA • Richtige Abrechnung von der Erstuntersuchung bis zum Behandlungsende • Die wichtigsten BEMA-Richtlinien • BEMA-Leistungspositionen • Umgang mit den Krankenkassen • HKPs, Frühbehandlung, Nachanträge, Verlängerungen, Übernahmen • eigene Fragen aus der Praxis (bitte bis spätestens eine Woche vor Kursbeginn an den Veranstalter übermitteln)
Referentin:	Petra Schmidt-Saumweber
Kursgebühr:	275,-€ zzgl. MwSt.; 20% Rabatt für jedes weitere angemeldete Praxismitglied

KFO-Abrechnungkurs für Fortgeschrittene

Wann:	21. März 2015
Wo:	Maritim Hotel, Frankfurt am Main
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Erwachsenenbehandlung: Was geht? Wie geht's? • GOZ-Leistungspositionen, der Beihilfe-Patient • Anwendung von Steigerungsfaktoren • „AVLs“ private Zusatzleistungen bzw. Mehrkosten bei GKV-Versicherten • Viele PKVs streichen Leistungen aus dem GOZ-Leistungskatalog: Wie gehen wir damit um? • Eigene Fragen aus der Praxis (bitte bis spätestens eine Woche vor Kursbeginn an den Veranstalter übermitteln)
Referentin:	Petra Schmidt-Saumweber
Kursgebühr:	275,-€ zzgl. MwSt.; 20% Rabatt für jedes weitere angemeldete Praxismitglied

Für die Teilnahme an den genannten Veranstaltungen werden je 8 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK, DGZMK vergeben.

Auskunft/Anmeldung: Roger Harman; RealkFO Fachlaboratorium für Kieferorthopädie GmbH; In der Mark 53; 61273 Wehrheim; Tel.: 06081 942131; Fax: 06081 942132; team@realkfo.com; www.realkfo.com



OrthoAlliance®-Partner sind:

CA DIGITAL GmbH
Benninghofer Weg 2
40822 Mettmann

IMAGE INSTRUMENTS
Olbernhauer Str. 5
09125 Chemnitz

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn

ELIDENT GmbH
Willettstr. 10
40822 Mettmann

Mit neuem Konzept am Start

Der BDK hat das Programm seines „Young Orthodontists“ Kongresses neu aufgestellt.

Mit einem deutlichen Kraftakt hat der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden (BDK) im vergangenen Jahr die Schwerpunktthemen der jungen Generation aufgegriffen und nicht zuletzt in gleich drei ausführlichen Veranstaltungen dargestellt – neben dem traditionellen jährlichen Kongress zum Jahresende auch in zwei speziellen „Thementagen“, die sich einem besonderen Fokus gewidmet hatten, u. a. dem Aspekt „Team“: Wo finde ich Mitarbeiter, wie gewinne ich sie für die Praxis – und wie halte ich sie?

Schweren Seegang optimal bewältigen

Für das aktuelle Jahr 2015 wurde das Ratgeberprogramm für die jungen Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden neu aufgestellt: „Wir haben in den letzten beiden Jahren vermutlich fast alle jungen Kolleginnen und Kollegen erreicht, die derzeit in der Weiterbildung sind oder sich kürzlich niedergelassen haben“, sagt Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK. „Einige unserer Teilnehmer sind längst ‚Stammgäste‘ und mittlerweile bestens gerüstet. Nun bauen wir darauf auf und konzentrieren unsere Veranstaltungsreihe in diesem Jahr auf den Kongress. Hier werden wir nicht nur die Alltagsthemen rund um Praxisstart und -management vermitteln, sondern auch Aspekte



zum politischen und gesellschaftlichen Umfeld, also zu den Rahmenbedingungen. Das Unternehmen ‚Kieferorthopädie-Praxis‘ hat mit schwerem Seegang zu kämpfen – hier werden erfahrene Kollegen vermitteln, wie man diesen am besten bewältigt.“

Richtige Standortwahl

Einige dieser aktuellen Themen ergaben sich bereits beim zurückliegenden Kongress im November in Frankfurt am Main, nicht zuletzt beim Schwerpunktthema „Wahl des richtigen Standorts“. Wie sehr sich die Rahmenbedingungen verändert haben, berichtete nicht nur Moderator Dr. Stefan Schmidt aus seinem eigenen Bereich: Besonders deut-



Manches schien wie aus einer anderen Welt: IKG-Vorsitzende Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel begrüßte die Teilnehmer nicht nur im Namen des BDK, sondern berichtete auch aus der Zeit ihrer eigenen Niederlassung in eher ländlicher Region. „Marketing“ war zu jener Zeit unbekannt.

lich wurde dies beim Vergleich der beiden Erfahrungsberichte von Dr. Ortrun Rupprecht-Möchel („Wo man arbeitet, muss man sich wohlfühlen!“) im Workshop „Standortwahl“ und demjenigen von Dr. Mareike Gedigk, die sich erst kürzlich niedergelassen, unterstützt und begleitet von Gründungsberaterin Nadja Alin Jung.

Passgenau planen

Anforderungen und Herausforderungen sind erheblich gestiegen, die potenziellen wirtschaftlichen Ergebnisse dagegen eher gesunken, und während „Marketing“ in den Anfangsjahren bei Dr. Rupprecht-Möchel eine unbekannte Formulierung war, gehören entsprechende Konzepte heute zur anstehenden Niederlassung unweigerlich dazu. Dr. Gedigk und Nadja Alin Jung nahmen die Kongressteilnehmer mit von der ersten Überlegung über die Standortwahl, über das vorausgeplante Praxiswachstum bis zum passgenauen Marketing. „Ich habe u. a. die Stadt gefragt, wo neu gebaut wird“, sagte die Kieferorthopädin Dr. Gedigk, „und entsprechend die Immobilienseiten beobachtet. Aber ob dann tatsächlich Familien mit Kindern hinziehen, ob tatsächlich genügend Patienten kommen – das kann man kaum planen.“ Auch die Umbaumaßnahmen der übernommenen Praxis wurden Schritt für Schritt vorgestellt als Hinweis, welche Anforderungen heute gelten.

Bei der Entwicklung hat sich die Begleitung durch die Gründungsberaterin als hilfreich gezeigt, nicht zuletzt, um einen fundierten Diskussionspartner zu haben, der nicht eigene Interessen vertritt. „Viele wissen nicht“, so Jung, „dass es für Beratung Förderzuschüsse gibt, manche sind sogar nicht rückzahlungspflichtig. Auch für so etwas bin ich da. Gerade am An-

fang muss man ja auf jeden Euro achten.“ Und wie findet man ein stimmiges Praxislogo? „Sammelt alles, was euch gefällt“, empfahl Dr. Gedigk, „es kann sonst zeitaufwendig werden, bis es genau passt.“ Wie sich Marketing unter rechtlichen Bedingungen darstellt, rundete den spannenden Werdegang ab.

Digitale KFO-Praxis

Daran schlossen sich Empfehlungen aus Steuerbersicht an (Bedeutung von Kennzahlen und Liquidität/Chris Kramer) und Erfahrungen eines niedergelassenen Kieferorthopäden mit den Anforderungen und Möglichkeiten einer „digitalen Praxis“: FZA Dr. Matthias Höschel berichtete über die Chancen, aber auch die Herausforderungen bei digitaler Dokumentation, Diagnostik, Fertigung von Apparaturen, Kommunikation und Rechnungslegung. Zu den Vorteilen gehöre: Heute habe man alle Daten in der Praxis und müsse, wie im Fall einer Wirtschaftlichkeitsprüfung, nicht mehr in den Keller. Aber: „Die digitale Zeit macht uns sehr transparent. Wir müssen gut überlegen, was wir selbst in die Karteikarte eintragen – und was unsere Mitarbeiter!“

Manche Vorträge führten auch zu herzhaften Diskussionen wie derjenige von Dr. Michael Visse zur Patientenkommunikation, den Möglichkeiten der Online-Terminvergabe sowie wirtschaftlichem Denken – oder auch der Workshop von Dr. Dorothea Laupheimer zur digitalen Dokumentation in der KFO-Praxis: Die Debatte machte deutlich, dass sich die Philosophie rund um das Praxismanagement bei den eher älteren und jüngeren Fachzahnärzten manchmal doch deutlich unterschied. Man sehe sich als Partner der Patienten, denen man mit der eigenen Expertise helfen könne, so der Tenor bei den jüngeren Teilneh-

mern, sei begeistert vom Fach selbst und den Erfolgen bei den Patienten, da stehe die notwendige Bürokratie an der Seite, nicht aber im Fokus.

Zu den vielen hilfreichen Themen gehörten zudem der Aspekt „Übernahme oder Neugründung“ (Dr. Markus Madlener/ABZ München), die Übersicht über „rechtssichere Vereinbarungen“ (RA Stephan Gierthmühlen) und vor allem die praxisnahen Tipps von Unternehmensberaterin Gertrud Hansel zu „zielgerichteter Kommunikation“ sowohl mit den Patienten als auch mit dem Praxisteam. In ergänzenden Workshops zu „Karteikartenlos in die Zukunft“ (Michael Burmeister) und „Arbeitsverträgen, Kündigungsschutz und Verschwiegenheit“ mit Empfehlungen für Arbeitgeber (RA Arne Bruns) endeten zwei prall volle Kongresstage, die in den Pausen zu vielen le-

bendigen Diskussionen untereinander, aber auch mit den Referenten führten. „Die Young Orthodontists-Kongresse sind ein Herzstück unserer BDK-Arbeit“, so Dr. Mindermann, „wir geben nicht nur weiter, sondern bekommen auch enorm viel Rückmeldung, was unsere kommende Generation bewegt. Das wirkt sich auch auf unsere politische Arbeit aus!“

Informationen:

www.young-orthodontists.de

KN Adresse

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

ANZEIGE

Die kraftvolle KFO-Software

Umsteiger oder Einsteiger?
Für jeden die richtige Lösung.

ivoris® ortho plus

digitale Dokumentation, Planung,
Abrechnung und Diagnostik

Innovationen:

ivoris® touch
mobile Erfassung
und Dokumentation

ivoris® connect
Patienten-Information
online mit iie-systems

ivoris® analyze
2D-, 3D-Archiv, Analyse
virtuelle Modelle



IDS-Aktion - jetzt 20% Paketvorteil sichern!

DentalSoftwarePower

Computer konkret
DentalSoftwarePower

Telefon: 03745 7824-33 | info@ivoris.de

Halle 11.1
Stand A031



KN PRODUKTE

Temporäre Schienung nach Zahnextraktion

Das Fiber-Splint ML Mini Starter Kit von Polydentia.



Ausgangslage nach der Zahnextraktion (a). Repositionierung des Zahns mittels transparentem Silikonschlüssel/Schienung mit dem Glasfaserband Fiber-Splint ML (b). (Bilder: Dr. med. dent. G. Derchi, La Spezia/Italien)

Eine einfache und mit geringem Aufwand temporäre Schienung zu legen, die zugleich für den Patienten eine kostengünstige Lösung bietet, war bisher eine große Herausforderung. Das neue Fiber-Splint ML Mini Starter Kit bietet die Lösung.

Das Kit enthält neben dem Fiber-Splint ML Glasfaserband auch das in der chemischen Zusammensetzung auf Viskosität adaptierte Adhäsiv Fiber-Bond. Die

in der richtigen Position zu polymerisieren. Die großen Vorteile des Fiber-Splint Mini Starter Kits werden besonders deutlich in Fällen von adhäsiven temporären Schienungen nach einer Zahnextraktion.

Produktrückmeldungen ergaben, dass weltweit die große Mehrheit der (Fach-)Zahnärzte das Kit besonders für sehr dünne und resistente Schienungen bevorzugt. Die Vorteile des transparenten Silikonschlüssels werden dann vollständig ausgenutzt, wenn nach einer Zahnextraktion eine perfekte temporäre Positionierung des wurzellosen Zahnes angezeigt ist.

Nach der Härtung mit der Polymerisationslampe der Praxis folgt das Finalisieren durch das fließfähige Komposit Fiber-Flow, neben Fiber-Etch ebenfalls neu im Polydentia-Produktprogramm (REF 5991, nicht im Kit enthalten). Das Komposit fließt gut um die Bänder (und gegebenenfalls eingeklebten Zähne) herum und legt sich ohne Hohlrumbildung gut an. Die Endhärte und Oberflächengüte sind auf die Mundsituation abgestimmt, ebenso die Farbe (A3). Den Abschluss bilden die kurze Polymerisation und schnelle Politur der Schienung. **KN**

KN Adresse

Polydentia SA
6805 Mezzovico/Schweiz

Kontakt Deutschland:
Tel.: 07641 55345
Fax: 07641 7663
deutschland@polydentia.com
www.polydentia.de

Fiber-Splint Mini Starter Kit

Flasche enthält 3 ml, und die sehr niedrige Viskosität von Fiber-Bond vereinfacht die Imprägnierung des Glasfaserbandes signifikant, sodass das Band tatsächlich innerhalb von wenigen Minuten anwendungsbereit ist.

Das Fiber-Splint ML Glasfaserband wird aufgerollt geliefert und kann je nach klinischem Fall auf die gewünschte Länge zugeschnitten werden. Somit wird kein Material unnötig verschwendet.

Durch das ebenfalls im Kit enthaltene transparente Silikon Fiber-Plast wird ein transparenter Schlüssel erstellt, der es ermöglicht, die ursprüngliche Position der Zähne mit höchster Präzision und optimalen ästhetischen Ergebnissen wiederherzustellen. Die Transparenz des Silikons erlaubt, das Glasfaserband direkt durch den adaptierten Schlüssel

Spezialzahncreme im Test

„Ich würde sie meinen Patienten empfehlen“ – so urteilten 96,1 Prozent der Fachanwender über die neue, optimierte Pearls & Dents.¹

In einer breit angelegten, bundesweiten Fragebogenaktion testeten rund 964 Zahnärzte und deren Praxisteams im Juli und August 2014 die neue, optimierte Formulierung der medizinischen Spezialzahncreme Pearls & Dents. Sie ist seit September 2014 auf dem Markt. Als besonders positiv bewerteten die Tester u. a., dass die Zahncreme äußerst schonend reinigt (98,4 Prozent) und dabei eine sehr gute Reinigungsleistung erzielt (97,5 Prozent).¹

„Rund 97,5 Prozent der Tester¹ gaben an, dass sich die Zähne nach dem regelmäßigen Putzen mit der Zahncreme (mindestens zwei Mal täglich über mehrere Wochen) zungenglatt und sauber anfühlten“, so Dr.

Jens-Martin Quasdorff, Geschäftsführer von Dr. Liebe. „Die Meinung unserer Fachanwender bestätigt damit, dass wir mit der optimierten Pearls & Dents deren Produktversprechen einlösen: optimale Reinigungswirkung bei minimaler Abrasion.“ Rund 97,7 Prozent der Tester bewerten positiv, dass Dr. Liebe den Fluoridgehalt von 1.200 ppm auf 1.450 ppm erhöht hat.¹ Den Ein-

satz von Xylit als weiteren Baustein für die effektive Kariesprophylaxe erachten ebenfalls rund 97,9 Prozent als positiv.¹ Für optimale Kariesprophylaxe sorgt die neue Pearls & Dents durch



das optimierte Doppel-Fluorid-System aus Amin- und Natriumfluorid (Gehalt nun 1.450 ppm). Das enthaltene Xylit unterstützt aufgrund seiner antikariogenen Wirkung² im Kampf gegen Karies. So äußerten sich 99,4 Prozent der Tester.¹ Dass die neuen, zum Patent angemeldeten Reinigungsperlen zu 100 Prozent aus nachwachsenden Quellen hergestellt werden, bewerteten ebenfalls 99,4 Prozent der Tester als positiv.¹

Im Sommer 2014 hatte Dr. Liebe an interessierte Zahnarztpraxen Probenpakete und Fragebögen rund um die neue, optimierte Pearls & Dents verschickt. Sie wird in Apotheken und bei Zahnärzten/Prophylaxe-Shops verkauft. Die unverbindliche Preisempfehlung seitens Dr. Liebe bleibt unverändert bei 6,95 € / 100-ml-Tube. **KN**

¹ Befragung von rund 964 Zahnärzten und Praxismitarbeitern im Rahmen einer Test- und Fragebogenaktion, durchgeführt von Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG, 07-08/2014.

² Scheinin, A., Mäkinen, K.K. (1975) Turku Sugar Studies I-XXI. Acta Odontol. Scand. 33 (Suppl. 70): 1-349.

KN Adresse

Dr. Rudolf Liebe Nachf.
GmbH & Co. KG
Max-Lang-Straße 64
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: 0711 7585779-11
Fax: 0711 7585779-26
service@drliebe.de
www.drliebe.de

Digitale Prozesse und Patientenkomfort

3M Unitek zeigte bei Berliner DGLO-Tagung, wie sich diese zwei Fokusthemen beim Incognito™ Appliance System wiederfinden.



Viele DGLO-Tagungsteilnehmer nutzten die Gelegenheit, sich am Ausstellungsstand von 3M Unitek über Produktneuheiten zu informieren.

Mit namhaften Referenten, einer Fülle neuer Erkenntnisse, mit perfekter Organisation und edlem Ambiente überzeugte die Wissenschaftliche Jahrestagung der DGLO 2015 in Berlin. Darüber waren sich alle einig, die Mitte Januar im Hotel Adlon zusammenkamen, um die neuen Trends in der Lingualtechnik zu erörtern. Besondere Aufmerksamkeit unter den Fachvorträ-

gen fanden als Schwerpunktthemen die digitale Prozesskette, die Präzision der Fertigungs- und Behandlungsschritte und der Patientenkomfort. Ergänzend dazu konnten sich die Kieferorthopäden am Ausstellungsstand von 3M Unitek (Foto) darüber informieren, wie sich diese Fokusthemen bei dem Incognito™ Appliance System wiederfinden, das seinen Ruf

als Goldstandard in der Lingualtechnik hervorragend behauptet.

Beispielsweise bietet dieses System nach wie vor als einziges auf dem Markt einen komplett digitalen Workflow – von der digitalen Abformung über das Set-up und die Herstellung bis zur Positionierung im Kiefer. Entsprechend stark interessiert waren die Tagungsteilnehmer daher an dem auf der Basis digitaler Daten hergestellten Incognito™ Clear Precision Tray. Studien belegen dessen Überlegenheit, insbesondere in Verbindung mit dem RelyX™ Unicem 2 Adhäsiv. **KN**

KN Adresse

3M Unitek
Zweigniederlassung
der 3M Deutschland GmbH
Ohmstraße 3
86899 Landsberg am Lech
Tel.: 08191 9474-5000
Fax: 08191 9474-5099
3MUnitekGermany@mmm.com
www.3munitek.de

Skelettale Verankerung extended

Die LOMAS VEGAS ist der Grund dafür, warum skelettale Verankerung jetzt noch mehr kann als zuvor!



Abb. 1a, b: Heilung des Weichgewebes um den Schraubenschaft. – Abb. 2: Klasse III-Behandlung.

Die skelettale Verankerung hat in der Kieferorthopädie in den vergangenen Jahren viel bewegt. Jetzt kann noch mehr bewegt

werden. Die LOMAS VEGAS Schrauben, entwickelt in Zusammenarbeit mit Dr. Carlos Alberto Villegas Bateman (Kieferorthopäde und OMF-Chirurg), eröffnen neue Wege in der Verankerung und bieten endlich eine sichere Möglichkeit, auch mit einer Schraube im Unterkiefer erfolgreiche und vor allem stabile Behandlungsergebnisse zu erzielen. Dank des langen Schaftes der Schraube heilt das Weichgewebe um die Schraube schnell und es entstehen keine Unannehmlichkeiten für den Patienten (Abb. 1a, b). Der Grundgedanke der LOMAS VEGAS Schraube ist die LOMAS Schraube, die sich schon viele Jahre bewährt und Dr. Villegas auf die Idee gebracht hat, deren Einsatzgebiete zu erweitern und

sie dadurch noch attraktiver zu gestalten. So kann die Schraube jetzt kinnseitig, mandibulär, (infra)zygomatisch, interdental, aber auch palatinal eingesetzt werden und bietet so ebenfalls eine Alternative für bestehende kieferorthopädische Miniplatensysteme (Abb. 2).

Die LOMAS VEGAS ist ab sofort in den Längen 9 mm bis 40 mm beim Hersteller der Schrauben, der Firma Arno Fritz GmbH, und MONDEAL erhältlich. Die Gewindelänge verläuft logarithmisch zur Schraubengesamtlänge. Dank der modularen Eingliederung in die bestehenden Systeme LOMAS und MONDEFIT kann dasselbe Instrumentarium verwendet werden – lediglich ein spezieller Bohrer wird für die neuen Schrauben aufgrund ihrer Länge benötigt. Wir würden uns sehr freuen, Sie auf der IDS an unserem Stand



Wir sehen uns zur IDS in Köln! Ihre Geschäfts- und Vertriebsleitung der Arno Fritz GmbH und MONDEAL Medical Systems GmbH (v.l.n.r.: Isabell Notter, Barbara Gruler, Arno Fritz und Mathias Fritz).

begrüßen zu dürfen (Halle 4.1, Stand F012), wo auch Dr. Villegas von Dienstag bis Freitag anzutreffen sein wird, um Ihre Fragen zu beantworten und Ihnen die Vielfalt der Schrauben zu präsentieren. Mit unserer Qualität und Ihrem Fachwissen werden auch Sie zum Star bei Ihren Patienten. Wir sehen uns in Köln! KN

KN Adresse

Arno Fritz GmbH (AFM)
Am Gewerbering 7
78570 Mühlheim an der Donau
Tel.: 07463 99307-60
Fax: 07463 99307-66
info@arno-fritz.com
www.arno-fritz.com



werden. Die LOMAS VEGAS Schrauben, entwickelt in Zusammenarbeit mit Dr. Carlos Alberto Villegas Bateman (Kieferorthopäde und OMF-Chirurg), eröffnen neue Wege in der Verankerung und bieten endlich eine sichere Möglichkeit, auch mit einer Schraube im Unterkiefer erfolgreiche und vor allem stabile Behandlungsergebnisse zu erzielen. Dank des langen Schaftes der Schraube heilt das Weichgewebe um die Schraube schnell und es entstehen keine Unannehmlichkeiten für den Patienten (Abb. 1a, b). Der Grundgedanke der LOMAS VEGAS Schraube ist die LOMAS Schraube, die sich schon viele Jahre bewährt und Dr. Villegas auf die Idee gebracht hat, deren Einsatzgebiete zu erweitern und

erzielen. Dank des langen Schaftes der Schraube heilt das Weichgewebe um die Schraube schnell und es entstehen keine Unannehmlichkeiten für den Patienten (Abb. 1a, b). Der Grundgedanke der LOMAS VEGAS Schraube ist die LOMAS Schraube, die sich schon viele Jahre bewährt und Dr. Villegas auf die Idee gebracht hat, deren Einsatzgebiete zu erweitern und

Die neue GOLDSERIES

smile dental stellt Instrumentenlinie aus dem Hause Aesculap vor.



Als einer der weltweit führenden Hersteller ist Aesculap bekannt für die Verwendung hochwertiger Materialien und die sehr gute Verarbeitung seiner Instrumente. Erstklassiges Instrumentarium sollte aber auch immer bestmöglich auf die jeweiligen Anforderungen abgestimmt sein. Aus diesem Grund hat Aesculap seine kieferorthopädischen Instrumente in enger Zusammenarbeit mit Dr. Thomas Hinz-Silau (Herne) hinsichtlich der aktuellen Anforderungen in der Kieferorthopädie überarbeitet. Im Blickpunkt der Überarbeitung standen neben der Funktion auch die Größe, die Oberfläche und das Gewicht der Instrumente. Dank einheitlicher Form und Größe der Branchen liegen alle Zangen gleich

gut in der Hand. Das Oberflächenprofil sorgt durch guten Grip für ein schonenderes, komfortableres Arbeiten.

Das Zusammenspiel aus hochwertiger Verarbeitung, austarierter Ergonomie und verbesserter Funktion machen Aesculap-Instrumente zu hilfreichen Werkzeugen für den Kieferorthopäden. KN

KN Adresse

smile dental GmbH
Neanderstr. 18
40233 Düsseldorf
Tel.: 0211 23809-0
Fax: 0211 23809-15
info@smile-dental.de
www.smile-dental.de



Transfer von Patientendaten - einfach, intuitiv und rechtssicher!

Keine vollen Postfächer. Mit transfer.net versenden Sie sensible Patientendokumente sicher, datenschutzkonform und schnell. Wir garantieren - reibungslose Zusammenarbeit mit Ihren Zuweisern und Laboren.

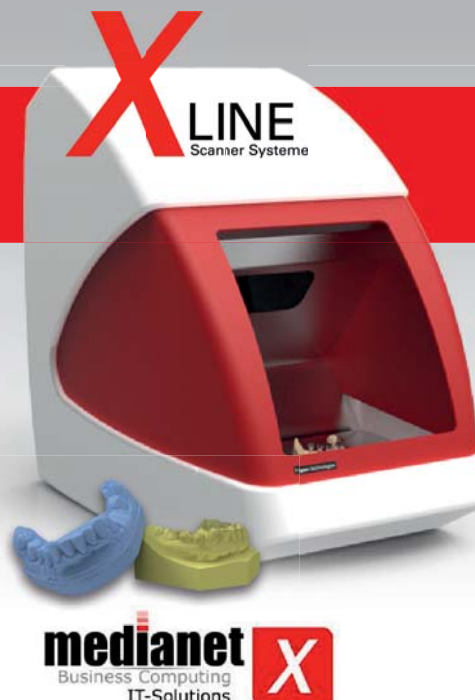


Testen Sie transfer.net



Medi-Tec GmbH Tel.: 0351 418 9366 0 vertrieb@medi-tec.info
Tatzberg 47, 01307 Dresden Fax: 0351 418 9366 1 www.medi-tec.info

praxis upgrade



3D-Modellerstellung in neuen Dimensionen

X-Line-Modelle: piccolo - grande - colore

Vorteile:*

- offenes System
- Sehr kurze Scan Zeiten
- digitale Sockelung
- Abdruckscan
- Farbscan

ab 9950,- €
zzgl. MwSt.



*typabhängig



medianetX GmbH Email: m.daletzki@medianetx.de
Spreckenburgstraße 10 Internet: www.medianetx.de
32760 Detmold Telefon: 05231/3080500

praxis upgrade

RelaxBogen® jetzt bei dentalline erhältlich

Birkenfelder Dentalanbieter nimmt Kopfapparatur zur Ergänzung der Therapie von Bruxismus und CMD in sein Produktportfolio auf.

Über die Firma dentalline kann ab sofort der RelaxBogen® zur Behandlung der Symptome von CMD-Erkrankungen und dem unbewussten Zähneknirschen und -pressen bezogen werden. Die patentierte Apparatur wurde von Physiotherapeutin Klára Schneider und Zahnarzt Jochen Lambers aus der Praxis heraus entwickelt.


Mit dem Behandlungskonzept des RelaxBogens® werden physiotherapeutische Behandlungsansätze zur Therapie der Symptome von Bruxismus und craniomandibulärer Dysfunktion (CMD) leicht anwendbar in einem neuartigen Produktkonzept umgesetzt. Der Patient profitiert hierbei davon, dass der RelaxBogen® sowohl im Schlaf als auch im Wachzustand nahezu einschränkungsfrei eingesetzt werden kann. Dies ist insbesondere relevant, da ein Teil der Betroffenen tags-



über mit den Zähnen presst oder eine unnatürlich angespannte Kieferhaltung einnimmt.

Die craniomandibuläre Dysfunktion, Oberbegriff für muskuläre Kiefer- und Kiefergelenkschmerzen sowie Funktionsstörungen des Kiefers, ist nach schmerzenden Zähnen das häufigste Krankheitsbild im Zusammenhang mit dem Kauorgan. Gleichzeitig gehen Analysen davon aus, dass bis zu 10 % der Bevölkerung einmal im Leben über einen längeren Zeitabschnitt mit den Zähnen presst oder knirscht. Beide Beschwerdebilder sind durch das Zusammenspiel von Kiefer, Kiefermuskulatur und Zähnen eng miteinander verknüpft. Zusätzlich verursacht die Muskulatur des Kiefers einen Großteil der Beschwerden einer CMD.

Zur Regeneration und Entspannung der Kaumuskulatur, im Rahmen der Bruxismustherapie

oder CMD-Behandlung, gehören physiotherapeutische oder osteopathische Behandlungen zu den etablierten Methoden. Diese erprobten Therapieformen werden durch den RelaxBogen® technisch interpretiert und sind so dem Patienten ab sofort auch zu Hause zugänglich. Darüber hinaus erhalten Personen, die tagsüber mit den Zähnen pressen und den RelaxBogen® einsetzen, ein direktes Feedback auf die Parafunktion und die Anspannung. 

KN Adresse

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

Perfekt angepasste Ästhetik


TP Orthodontics setzt mit ClearVu® neue Maßstäbe im Keramikbracketdesign.

ClearVu® Kosmetikbrackets sind der jüngste Neuzugang der umfangreichen Ästhetikproduktlinie von TP Orthodontics. Mit ihnen verbindet TPO® ein dem Behandler vertrautes Design mit der Personalized Color-Matching

für ein ästhetisches Erscheinungsbild. Das hochverdichtete Material ermöglicht eine extrem glatte Oberfläche bei höchstem Patientenkomfort und ausgezeichneter Bruchfestigkeit.

Das Twindesign der ClearVu® Kosmetikbrackets gewährleistet verschiedene Ligaturmöglichkeiten.

An den Kugelhäkchen der Eckzahn- und Prämolarenbrackets lassen sich zudem Gummizüge einfach und sicher einbringen und erleichtern dem Patienten das selbstständige Einhängen. ClearVu® Kosmetikbrackets bieten eine hervorragende Ästhetik sowie eine Basis, die ein besonders sicheres und für den Patienten stressfreies Bracketentfernen ermöglicht. Die perfekte Kombination vor dem Hintergrund eines steigenden Verlangens selbst jüngerer Patienten nach ästhetischen KFO-Behandlungen.

Wenn Sie mehr über ClearVu® Kosmetikbrackets, welche auch mit Kleber vorbeschichteter Readi-Base® eXact™ erhältlich sind, erfahren oder sich über weitere ästhetische Behandlungslösungen aus dem Hause TP Orthodontics informieren möchten, besuchen Sie gern unsere Website tportho.com oder kontaktieren Sie uns telefonisch unter 0800 1814719. 



Technology®. Gleichzeitig wird mit ClearVu® ein Keramikbracket geboten, das ohne Beeinträchtigung des Behandlungsplans den Anforderungen eines jeden Patienten entspricht.

Die Personalized Color-Matching Technology gibt es nur bei TP Orthodontics. Sie verfügt über optische Eigenschaften, durch die sich die ClearVu® Kosmetikbrackets jeder Zahnfarbe anpassen können, sodass die Brackets selbst auf Fotos kaum wahrnehmbar sind. Ein verfärbungsfreies Keramikmaterial sorgt zudem während der gesamten Dauer der Behandlung

Was ClearVu® Kosmetikbrackets insbesondere auszeichnet, ist deren patentierte Polymernetz-basis. Das flexible Kunststoffmaterial bietet eine Art Schutzbarriere zwischen dem Keramikbracket und dem Zahnschmelz. Dadurch gestaltet sich das Debonding sicher und angenehm für den Patienten. Da sich die Basis beim Entfernen biegt, lässt sich das Bracket ohne die Notwendigkeit des Einsatzes spezieller Instrumente sauber und ohne zu splintern vom Zahn lösen. Einfach den Bogen einligiert lassen und das Bracket samt Bogen entfernen.

KN Adresse

TP Orthodontics Europe
NO FC15937
Fountain Court 12
Bruntcliffe Way
LS27 0JG Morley
Leeds
Großbritannien
Tel./Fax: 0800 1814719 (Deutschland)
Tel./Fax: +44 113 2526247 (Österreich)
www.tportho.com

IDS-Aktion mit Sonderausstattung

Bambach Spezialsitz für kurze Zeit mit hochwertigem Leder.



 **Verändert Ihre Haltung**

 **Verändert Ihr Leben**


Perfekt positioniert

Der rückenfreundliche Bambach Sattelsitz.

Pünktlich zur IDS 2015 ist der Bambach Spezialsitz für kurze Zeit mit einem hochwertigen Leder aus der deutschen Automobilindustrie erhältlich. Dieses zeichnet sich durch eine spezielle Optik, Haptik, Qualität und Strapazierfähigkeit aus. Zur speziellen Pflege empfiehlt sich das Bambach Lederpflegeöl.

Der beliebte Bambach Sattelsitz von Hager & Werken ist ein ergotherapeutischer Spezialsitz für den Einsatz am Behandlungsstuhl oder im Labor. Der patentierte Sitz zeichnet sich durch seine Sitzfläche aus, die beim Sitzen ganz automatisch den natürlichen s-förmigen Verlauf der Wirbelsäule herstellt. Das Ergebnis ist eine ausgeglichene, rückenfreundliche Sitzhaltung, die länger fit hält und hilft, Rückenschmerzen zu vermeiden. Der Anwender erhält beim Sitzen eine natürliche Becken- und Wirbelsäulenposition aufrecht und mindert dadurch signifikant den Bandscheibendruck und reduziert Spannungsschmerzen. Neben der Höhe lässt sich der Nei-

gungswinkel der Sitzfläche anpassen. Das kommt der typischen, nach vorn geneigten Arbeitshaltung des Behandlers bzw. Zahn-technikers entgegen.

Weitere Infos erhalten Sie direkt auf der IDS 2015, Halle 11.2, Stand P008-Q009. Aktuelle Sonderangebote, Zugaben und Promotions sind immer einen Besuch am Hager & Werken Stand wert. 



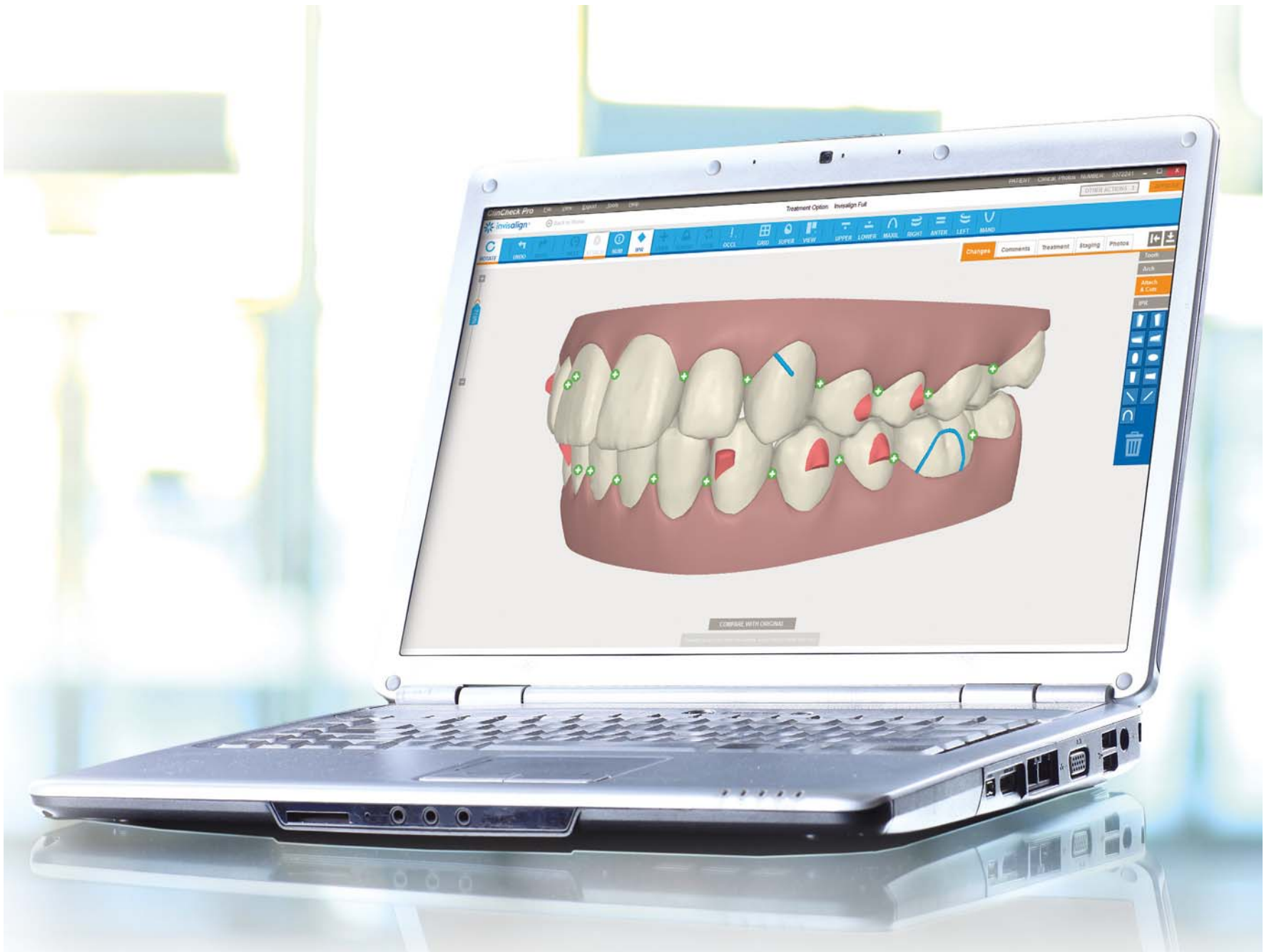
KN Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 99269-0
Fax: 0203 299283
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

Invisalign^{G6}

Entdecken Sie neue **Möglichkeiten** mit **ClinCheck Pro.**

Mit 3D-Steuerung für eine präzisere Bestimmung der Zahnposition.



Invisalign stellt ClinCheck[®] Pro mit 3D-Steuerung vor. Die 3D-Steuerung ermöglicht Ihnen eine präzisere Steuerung, da Sie Anpassungen direkt im 3D-Modell vornehmen und die Auswirkungen auf das gesamte Gebiss in Echtzeit sehen können. Diese Funktion unterstützt Sie somit beim Erreichen Ihrer Behandlungsziele.

Weitere Informationen zum neuen ClinCheck Pro finden Sie unter invisalign.de/clincheckpro

Sollten Sie noch nicht zertifiziert sein, jedoch Interesse an weiteren Informationen oder einer Zertifizierung haben, können Sie uns gerne eine E-mail schreiben an Trainingskurs@aligntech.com oder anrufen unter:

Deutschland: **0800 25 24 990**

Österreich: **0800 29 22 11**

Schweiz: **0800 56 38 64**

Align Technology GmbH, Am Wassermann 25, 50829 Köln



 **invisalign[®]**
Science in Every Smile


TePe feiert 50 Jahre Zahzwischenraumreinigung

Schwedischer Mundhygienespezialist wartet zur IDS in Köln mit Produktneuheit TePe EasyPick™ zur effektiven Interdentalreinigung auf.

Der schwedische Mundhygienespezialist TePe feiert sein 50. Firmenjubiläum und macht die Interdentalreinigung mit TePe

rem IDS-Messestand überzeugen. „Vorgestellt wird z. B. TePe EasyPick™, mit dem man sich neben Einsteiger in die interdental Reinigung auch an Patienten richtet, die Zahnseide als zu kompliziert empfinden. Die Reinigungsoberfläche mit umlaufenden Silikonlamellen entfernt effektiv aber schonend Bakterien und Essensreste zwischen den Zähnen und ist sanft zum Zahnfleisch. Für ein frisches und sauberes Gefühl – jederzeit und überall. TePe EasyPick™ ist in zwei Größen erhältlich und passt aufgrund seiner schmal zulaufenden Form im Grunde in jeden Interdentalraum. Auch Patienten mit Implantaten, Kronen, Brücken und Brackets können TePe EasyPick™ verwenden. Natürlich finden die IDS-Besucher bei TePe neben der TePe Angle™ und anderen Highlights des Portfolios auch die beliebten Interdentalbürsten, die in neun verschiedenen Größen mit originalen und sechs Größen mit extra weichen Borsten erhältlich sind. Die hohe Bürstenqualität und der kunststoffummantelte Draht gewährleisten eine schonende Reinigung. Dazu machen der benutzerfreundliche Griff und die Farbcodierung die Anwendung einfach, komfortabel und sicher.

Einen weiteren Schwerpunkt der IDS 2015 bilden die TePe-Produktpräsentationen. „Unsere Besucher erfahren, für welche Patientengruppen sich z. B. das TePe Bridge & Implant Floss oder die Zahnbürste TePe Supreme™ aufgrund ihrer spezifischen Produkteigenschaften am besten eignen. Auch, wie die Anwendung unserer Produkte am besten vermittelt wird, ist hier ein beliebtes Thema. Und natürlich verteilen wir auch unsere beliebten TePe Produktproben“, kündigt Alexandra Rabeler an.

„Unser Credo ist: Mit so wenig Hilfsmitteln wie nötig so effektiv wie möglich zu reinigen – besonders in den Interdentalräumen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch am TePe-Messestand“, lädt Alexandra Rabeler ein. Der TePe IDS-Stand befindet sich in Halle 11.3, Stand G040-H049. 

KN Adresse

TePe Mundhygieneprodukte
Vertriebs-GmbH
Flughafenstraße 52
22335 Hamburg
Tel.: 040 570123-0
Fax: 040 570123-190
kontakt@tepe.com
www.tepe.com



EasyPick™ einfacher denn je. Dazu erwartet die IDS-Besucher u. a. ein Komplettsortiment an Hilfsmitteln für die häusliche Mundhygiene.

„Die Prophylaxe ist ein Kernthema der IDS 2015“, so Alexandra Rabeler, TePe Sales Manager Professionals. „TePe bietet für alle intraoralen Situationen die passenden Prophylaxeprodukte – davon kann sich jeder an unse-

ANZEIGE



NACHRICHTEN

STATT NUR ZEITUNG LESEN!



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

Fax an 0341 48474-290 www.kn-aktuell.de



Die Zeitung von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden

Name	Vorname
Straße	
PLZ	Ort
Telefon	
Fax	
E-Mail	

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).

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

Datum
Unterschrift

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



KN 3/15

Individuell, präzise, praxismade

FORESTADENT folgt dem digitalen Trend und stellt zur DGLO-Jahrestagung ein neues Tool seines Accusmile® Services vor.



FORESTADENT präsentierte zur DGLO seinen neuen Service Accusmile®, der kieferorthopädischen Praxen den bedarfsgerechten Einstieg in die digitale KFO ermöglicht. (Foto: foto-reising, Berlin)


Dass die Digitalisierung des kieferorthopädischen Praxisalltags immer größere Bedeutung gewinnt, machte die jüngst in Berlin zu Ende gegangene Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie (DGLO) deutlich. So gewährleisten modernste technische Möglichkeiten auch innerhalb der lingualen Kieferorthopädie eine Optimierung von Behandlungsabläufen bei maximaler Präzision und höchstem Patientenkomfort.

Wie vielschichtig und hilfreich diese digitalen Möglichkeiten bei der Fertigung individualisierter Behandlungsapparaturen sind, konnten die DGLO-Tagungsteilnehmer am Messestand der Firma FORESTADENT erfahren. Der Pforzheimer Dentalanbieter präsentierte mit Accusmile® seinen neuen, in Kooperation mit Orchestra Orthodontic Technologies angebotenen Service für die digitale Planung und Fertigung kieferorthopädischer Therapiegeräte. Konnten seit dessen letztjähriger Markteinführung bislang Aligner, Retainer oder Positioner „praxismade“ designt und gefertigt werden, ist – wie nun in Berlin erstmals gezeigt – ab sofort auch die digitale Positionierung von FORESTADENTs 2D® Lingual Brackets mithilfe der Orchestra 3D Software realisierbar. Übertragungstrays für die indirekte Klebtechnik können somit problemlos hergestellt werden. Um die entsprechenden STL-Daten zu erhalten, brauchen sich interessierte Praxen lediglich auf www.forestadent-data.com registrieren. Sie erhalten dann Zugang zum Download der benötigten dreidimensionalen Daten der verschiedenen Bracketvarianten des 2D® Lingual Systems sowie der Lingualröhrchen. Accusmile® wurde von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden

entwickelt und ermöglicht Praxen den bedarfsgerechten Einstieg in die digitale KFO. Je nach technischer Ausstattung und Praxisbedarf können dabei die Arbeitsschritte von der Digitalisierung der Modelle über den Behandlungsvorschlag (inklusive Bracketplatzierung), den dreidi-



Ab sofort können 2D® Lingual Brackets und Lingualröhrchen mithilfe der Orchestra 3D Software digital positioniert werden, um Übertragungstrays für die indirekte Klebtechnik zu fertigen.

mensionalen Druck der Modellvorlagen bis hin zum Tiefziehen von Apparatur oder Klebtray komplett über FORESTADENT realisiert werden. Oder aber die Praxis verfügt über das ein oder andere technische Gerät (Intraoralscanner, 3-D-Modellscanner, 3-D-Drucker oder Tiefziehgerät) und übernimmt entsprechend einen selbst gewählten Part der Accusmile®-Serviceprozesskette. Egal, welcher Workflow dabei in Anspruch genommen wird, der Kieferorthopäde behält zu jeder Zeit die vollständige Kontrolle während jedes Behandlungsschritts. 

KN Adresse

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

Wieso, weshalb, warum

Diesmal ließ Stiftung Warentest Kinder mitbewerten: Schallzahnbürste Philips Sonicare For Kids bei Handhabung vorne.

Schon traditionell erreichen Philips Sonicare Schallzahnbürsten bei der Stiftung Warentest Spitzenpositionen. Im aktuellen Test von elektrischen Kinderzahnbürsten (test 12/2014) bekamen gleich vier Bürsten die Bestnote „gut“ – darunter die Philips Sonicare For Kids (Note 2,2) im Putzmodus für ältere Kinder. Diesmal ließ Stiftung Warentest die Zahnbürsten aber nicht nur im Labor untersuchen. Auch Kinder im Alter von vier bis zehn Jahren bewerteten die Handhabung der elektrischen Zahnbürsten. Hier gab es nur einen Sieger: die Philips Sonicare For Kids.

Putzroutine am wichtigsten

Die beste Zahnbürste ist die, die benutzt wird. Das bestätigt auch Prof. Matthias Pelka, Universitätsklinikum Erlangen: „Die bestmögliche Putzroutine ist bei Kinderzahnbürsten am wichtigsten. Mit einer Zahnbürste, die sich gut handhaben lässt, haben Kinder mehr Spaß an der Zahnpflege und die Zahnbürste unterstützt sie, frühzeitig eine gute Putzroutine zu entwickeln.“

Mit sinnvollen Features wie dem Kid Timer, der die Putzdauer über 90 Tage auf zwei Minuten erhöht,



Philips Sonicare For Kids im Putzmodus für ältere Kinder von Stiftung Warentest (test 12/2014) mit „gut“ bewertet.

dem KidPacer, der akustisch den Quadrantenwechsel signalisiert, Aufklebern und Belohnungsmelodien hilft die Philips Sonicare For Kids Kindern dabei, eine gesunde Zahnputzroutine aufzubauen. In Kürze präsentiert Philips zudem die kostenlose

deutschsprachige Zahnputz-App „Brush Busters“, die noch mehr Spaß beim Zähneputzen bringt. Die Tester vertraten die Meinung, dass der zusätzlich wählbare sanftere Modus mit reduzierter Leistung für kleine Kinder angenehmer sei, ermittelten im Labor

allerdings auch eine reduzierte Reinigungsleistung bei dieser Simulation. „Das erneut überzeugende Abschneiden einer Philips Sonicare überrascht mich nicht, da wir mit den Produkten auch im klinischen Einsatz sehr gute Erfahrungen gemacht haben“, so Professor Michael Noack, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Uniklinik Köln.

Dynamische Flüssigkeitsströmung unterstützt Reinigungsleistung

Dabei wird laut Noack das Potenzial der Schalltechnologie in Laboruntersuchungen gar nicht ausgeschöpft. Der Wissenschaftler spielt damit auf die dynamische Flüssigkeitsströmung an, bei der die Schallzahnbürsten mit dem Speichel-Schaum-Gemisch die Reinigungsleistung am Zahnfleischrand und tief in die Zahnzwischenräume zusätzlich unterstützt.

Es ist wichtig, meint Sylvia Fresmann, Dentalhygienikerin und Vorsitzende der DGDH e.V., dass Produkte in Laborvergleichstests, aber vor allem unter Alltagsbedingungen überzeugen.

„In der Praxis erlebe ich oft, dass Kinder die Handhabung von Zahnbürsten als schwierig empfinden. Mit einer handlichen elektrischen Zahnbürste lernen Kinder, die Zahnbürste richtig zu halten, und erreichen auch schwer zugängliche Stellen.“ Ein gummierter Griff wie bei der Philips Sonicare For Kids unterstützt die Handhabung zusätzlich. Für mehr Informationen zur Philips Sonicare For Kids besuchen Sie www.philips.de/sonicare



KN Adresse

Philips GmbH
Lübeckertordamm 5
20099 Hamburg
Tel.: 040 2899-1509
Fax: 040 2899-1505
sonicare.deutschland@philips.com
www.philips.de/sonicare
www.philips.de/zoom

Software-Innovation

Align Technology Inc. stellt neue ClinCheck® Pro Behandlungsplanungssoftware mit interaktiver 3-D-Steuerung vor.

Nach ihrer Markteinführung 2014 in Nordamerika steht die neue ClinCheck® Pro Software nun auch Invisalign®-Anwendern in Europa zur Verfügung. Die Software-Innovation von Align beinhaltet eine interaktive 3-D-Steuerung, welche es dem Behandler zum ersten Mal erlaubt, die Position einzelner Zähne direkt am 3-D-Modell zu verändern und die Auswirkungen in Echtzeit zu verfolgen. Die neuen 3-D-Werkzeuge sind eine vielversprechende Ergänzung der bereits bekannten ClinCheck®-Benutzeroberfläche. Damit können folgende Änderungen zur Optimierung der Endposition der Zähne vorgenommen werden:

- **Zahneinstellungen:** Mithilfe dieser Symbolleiste können die Positionen einzelner Zähne verändert werden, wie z.B. durch Extrusionen oder Rotationen.
- **Attachments und Precision Cuts:** Mithilfe dieser Symbolleiste können via Drag-and-Drop-Verfahren sowohl konventionelle Attachments als auch Precision Cuts und Button-Ausschnitte auf den Zähnen des 3-D-Modells platziert werden.
- **Zahnbogenexpansion und -kontraktion im Seitenzahnbereich:** Mithilfe dieser Symbol-

leiste können Expansionen oder Kontraktionen einzelner oder beider Zahnbögen durchgeführt werden.

- **ASR- und Lückenmanagement:** Mithilfe dieser Symbolleiste ist es möglich, Lücken zu öffnen oder ASR-Maßnahmen zwischen Approximalkontakten zu planen.

„ClinCheck® Pro baut auf der bewährten Invisalign®-Software auf, um die Kontrolle über die Behandlungsplanung zu verbessern. Die Echtzeitveränderungen am 3-D-Modell ermöglichen es uns, unsere Kunden in die Lage zu versetzen, die Ergebnisse ihrer Planung direkt umzusetzen, um ihre Behandlungsziele zu erreichen“, sagt John P. Graham, Vice President und Chief Marketing Officer von Align Technology. **KN**

KN Adresse

Align Technology GmbH
Am Wassermann 25
50829 Köln
Tel.: 0800 2524990
info@aligntech.com
www.aligntech.com

Planmeca auf der IDS 2015

Finnischer Anbieter präsentiert Neuheiten für den digitalen Workflow.



meca CAD/CAM-Lösung vor. Sie bietet einen vollständig integrierten und digitalen Workflow in drei einfachen Schritten: Scan, Design, Fertigung. Besucher dürfen gespannt sein

auf die innovativen Komponenten, darunter den Planmeca PlanScan Lab, einen hochwertigen Scanner für Gipsmodelle, Planmeca PlanCAD Premium, die Design-Software für prothetische Restaurationen, und Planmeca PlanMill 50, die neue 5-Achs-Fräseinheit für präzise und zuverlässige Resultate. **KN**



KN Adresse

Planmeca Vertriebs GmbH
Walther-Rathenau-Str. 59
33602 Bielefeld
Tel.: 0521 560665-0
Fax: 0521 560665-22
info@planmeca.de
www.planmeca.de

Der finnische Dentalgerätehersteller Planmeca präsentiert auf der IDS das Herzstück für die digitale Praxis: die Romexis Software. Sie vernetzt alle digitalen Behandlungseinheiten, 2-D- und 3-D-Bildgebungsgeräte sowie CAD/CAM-Lösungen.

Mit der ProMax 3D-Familie zeigt Planmeca in Halle 11.1, Stand G010-H030 All-in-One-Geräte für alle maxillofazialen Bildgebungsbedürfnisse, die zudem einen späteren technologischen Ausbau ermöglichen. Die 3 x 3-D-

Kombination der ProMax-Geräte vereint drei verschiedene Arten dreidimensionaler Bildgebung: digitale Volumentomografie (DVT), 3-D-Gesichtsfoto und 3-D-Oberflächenscan. Ein Highlight der DVT-Geräte ist der Ultra Low Dose Modus. Damit kann die effektive Patientendosis für eine 3-D-Vollschädelaufnahme auf bis zu 14,4 µSv reduziert werden.

Neben Behandlungseinheiten in preisgekröntem Design stellt Planmeca auch die offene Plan-

Spendenscheck überreicht

Dentaurum-Gruppe spendet für den Schutz von Kindern und Jugendlichen.

Auch im letzten Jahr unterstützte das Ispringer Dentalunternehmen das Engagement gemeinnütziger Organisationen in der Region. Die Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. und die Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen erhielten im Dezember 2014 jeweils einen Scheck in Höhe von 2.500 Euro. Die Gesellschafter der Dentaurum-Gruppe, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, möchten mit dieser Spende ein Zeichen gegen Drogen, Missbrauch und Gewalt setzen. Die Mitarbeiter der Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. freuen sich sehr über die finanzielle Unterstützung ihrer Arbeit. Die AG Drogen ist eine gemeinnützige Einrichtung der ambulanten Drogenhilfe für Pforzheim und den Enzkreis. Mit verschiedenen Projekten werden gefährdete junge Menschen zwischen 14 und 25 Jahren angespro-



V.l.n.r.: Axel Winkelstroeter (Gesellschafter Dentaurum-Gruppe), Harald Stickel (Gesamtleitung AG Drogen e.V.), Dr. Ana Kugli (Vorsitzende des Vereins Lilith), Petra Pace (Gesellschafterin Dentaurum-Gruppe), Angela Blonski (Leiterin Lilith-Beratungsstelle) und Mark S. Pace (Gesellschafter Dentaurum-Gruppe).

chen. Mit der Spende der Dentaurum-Gruppe kann gleich dreifach geholfen werden: Das Geld fließt in die im November 2014 neu geschaffene Anlaufstelle Ess-Störungen und in zwei Projekte zur

Frühintervention. Erstauffällige Straftäter, die illegale Drogen konsumiert haben, und Jugendliche, die eine Alkoholvergiftung erlitten haben, erhalten Unterstützung in Form von Einzel-

gesprächen oder Gruppenveranstaltungen.

Auch die Lilith-Beratungsstelle für Mädchen und Jungen zum Schutz vor sexualisierter Gewalt kann die großzügige Spende von Dentaurum gut gebrauchen. Zentrale Aufgabe der Fachberatungsstelle für Pforzheim und den Enzkreis ist es, von sexualisierter Gewalt betroffenen Kindern und Jugendlichen Unterstützung und Therapie anzubieten. Auch deren Bezugspersonen werden hier mit einbezogen. Darüber hinaus ist Lilith die vorbeugende Arbeit ein großes Anliegen: Kindern soll vermittelt werden, wie sie grenzüberschreitende Situationen frühzeitig erkennen und sich Hilfe holen können. Auch der Austausch mit verschiedenen Elterngruppen ist Bestandteil der Arbeit von Lilith, da diese für entsprechende Anzeichen sensibilisiert werden sollen.

Die Familien Pace und Winkelstroeter hoffen, dass möglichst viele Kinder und Jugendliche Hilfe erhalten, und wünschen beiden Organisationen weiterhin viel Kraft und Erfolg für ihren bemerkenswerten Einsatz. **KN**



KN Adresse

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

Happy Friday

Woche für Woche wartet *smile dental* in seinem Online-shop mit attraktiven Angeboten auf.



Die *smile dental* GmbH hat in 2014 gerade ihr 20-jähriges Firmenjubiläum gefeiert und schon stand der nächste Jahrestag an: Im Januar 2015 bestand der Onlineshop von *smile dental* bereits ein Jahr und erfreut sich Monat für Monat steigender Besuchszahlen.

Diese steigende Attraktivität hat uns auf die Idee gebracht, unseren Shop-Besuchern und -kunden neben den regelmäßigen Sonderaktionen – z.B. für Zangen, Instrumente, Klebern etc., die sich immer brandaktuell auf der Website www.smile-dental.de befinden – jede Woche ein ganz besonderes Wochenangebot un-

ter dem Titel „Happy Friday“ vorzustellen. Das heißt, jeden Freitag wechselt diese „Happy Friday“-Anzeige, in der sich stets Qualitätsprodukte zu wirklich außergewöhnlichen Preisen finden lassen. Klicken Sie doch mal rein, es lohnt sich! **KN**

KN Adresse

smile dental GmbH
Neanderstr. 18
40233 Düsseldorf
Tel.: 0211 23809-0
Fax: 0211 23809-15
info@smile-dental.de
www.smile-dental.de

Sirona persönlich kennenlernen

Weltmarktführer präsentiert sich auf dem Karrieretag der IDS 2015.

Am Samstag, dem 14. März, findet zum ersten Mal der Career Day auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2015 in Köln statt. In der „Speakers Corner“ dreht sich an diesem Tag alles um die Themen Ausbildung, Berufsperspektiven und Karriereplanung in der Dentalbranche. Mitten drin präsentiert sich Sirona, der Markt- und Innovationsführer, als globaler Top-Arbeitgeber. Mit dem „Career Day“ steht Absolventen und Professionals auf der größten internationalen Dentalmesse eine völlig neue Plattform zur Verfügung, um potenzielle Arbeitgeber kennenzulernen. Auch Sirona lässt sich diese Gelegenheit nicht entgehen: Der Weltmarktführer lädt zu einem Kennenlernen in die „Recruiting Lounge“ ein und stellt Einstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten vor. Auf der „Career Day“-Bühne in Halle 3.1 der Koelnmesse wird Sirona am Samstag, dem 14. März, zwei spannende Vorträge halten: Um 10 Uhr und um 14 Uhr bekommen Interessierte unter dem Titel „Global market leadership requires world class HR“ einen Einblick in das Unternehmen. Wer es genauer wissen möchte, kann Sirona persönlich kennenlernen: Zwischen 10 und 16 Uhr stehen in der „Recruiting Lounge“, direkt neben der „Career Day“-Bühne, erfahrene HR-Business Partner von Sirona allen Absolventen und Professionals mit weiteren Karriereambitionen für Gespräche



Der Weltmarktführer bietet vielseitige Ausbildungsmöglichkeiten sowie internationale Karriereperspektiven in einer Branche mit exzellenten Wachstumschancen.

und Fragen zur Verfügung. Seit Mitte Februar kann man sich dazu vorab auf der IDS-Website für Gesprächstermine anmelden.

Internationale Karriere beginnt im Herzen von Europa

Sirona, globaler Markt- und Technologieführer der Dentalindustrie mit seinem Produktionsstandort in Bensheim, bietet vielseitige internationale Karriereperspektiven in einer Branche mit exzellenten Wachstumschancen. „Unsere Mitarbeiter sind unsere Innovationstreiber – ohne sie wäre unser Erfolg nicht möglich. Daher legen wir hohen Wert auf eine moderne, offene Unternehmenskultur, hohe Verantwortung und Gestaltungsfreiheit sowie aus-

gezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten im globalen Kontext“, erklärt Michael Elling, Vice President Corporate Human Resources der Sirona Gruppe. Sirona wurde international mehrfach als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Wer den Messestand von Sirona auf der IDS 2015 besuchen möchte, findet diesen in Halle 10.2, Stand N010-O010. **KN**

KN Adresse

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



Hand in Hand arbeiten – ohne Hände

Schnittstellen, die funktionieren.

Was ist das Ziel einer jeden Praxis? Ich behaupte einmal: eine optimale Behandlung mit möglichst geringem Aufwand durchzuführen und dafür das adäquate Honorar erhalten. Doch das funktioniert nur, wenn alle Einzelschritte, die in einer Praxis getan werden, aufeinander abgestimmt sind. Und genau da hapert es oft: An den Schnittstellen, an denen Informationen ausgetauscht werden, damit die Behandlung weitergeht, damit das Labor arbeiten kann, damit ein neuer Termin vergeben wird, damit die Abrechnung in Gang kommt. Jeder Patient, der in eine kieferorthopädische Praxis kommt, löst an jedem Termin eine Vielzahl von Kommunikationssituationen aus. Die Praxis, die auf Zuruf agiert, ist legendär und funktioniert immer noch. Zumindest intern und wenn so manch geforderte Dokumentation außer Acht gelassen wird. Die Softwareindustrie, auch die Dentalsoftwareanbieter, propa-



gieren viele kleine Helferlein, die neben der puren Abrechnung und dem Schreiben von Heil- und Kostenplänen Termine vergeben, das Wartezimmer pflegen, Patienten aufrufen, Behandlungsinformationen zur Verfügung stellen, die Instrumentenaufbereitung dokumentieren, Bestellungen ausführen, die Finanzen im Griff ha-

ben und, und, und. Doch wie kann ich den Aufwand gering halten und Nutzen aus all diesen Angeboten ziehen? Die EDV-Programme müssen so gestaltet sein, dass diejenigen, die damit arbeiten sollen, es auch können und machen – die Zahnmedizinischen Fachangestellten. Und vor allem sollten die Praxispro-

gramme so miteinander kommunizieren, dass unökonomische Doppeleingaben überflüssig sind. Eine moderne Praxissoftware ermöglicht es, alle in der Praxis vorhandenen Daten zu einem Patienten jederzeit zur Verfügung zu stellen, inklusive eingescannter Verträge und Briefe von Überweisern. Dokumentenmanagementsysteme verhindern, dass die Helferin das Formular der GOZ 88 aus einer Schublade hervorkramt oder aus ihrem ganz persönlichen Ordner drückt. Gleichzeitig löst das Bestellsystem Alarm aus, dass für die in der nächsten Woche geplanten Behänderungen nicht mehr genug Brackets auf Lager sind, und fragt, ob die entsprechende Bestellung weggeschickt werden soll. Ob auch hier der Automatismus greift oder Sie lieber noch einmal kontrollieren möchten, ist Ihnen überlassen. Die Schnittstellen – zu denen auch Ihre Kontrolle gehört – haben funktioniert: Sie können die von Ihnen

geplante optimale Behandlung durchführen, ihr Aufwand ist denkbar gering und natürlich sorgen das komfortable Abrechnungsprogramm inklusive selbst kalkulierter BEB-Liste dafür, dass Sie auch Ihr Honorar korrekt in Rechnung stellen können. praxis-upgrade auf der IDS 2015: Vorträge zum Thema Praxissoftware mit Wolfgang Haferkamp finden am 14.3.2015 um 9.30 Uhr, 11.00 Uhr und 12.30 Uhr im Hotel Dorint an der Messe, Raum Paris A, statt. Anmeldung unter www.praxis-upgrade.de oder am Stand A031 in Halle 11.1.

KN Adresse

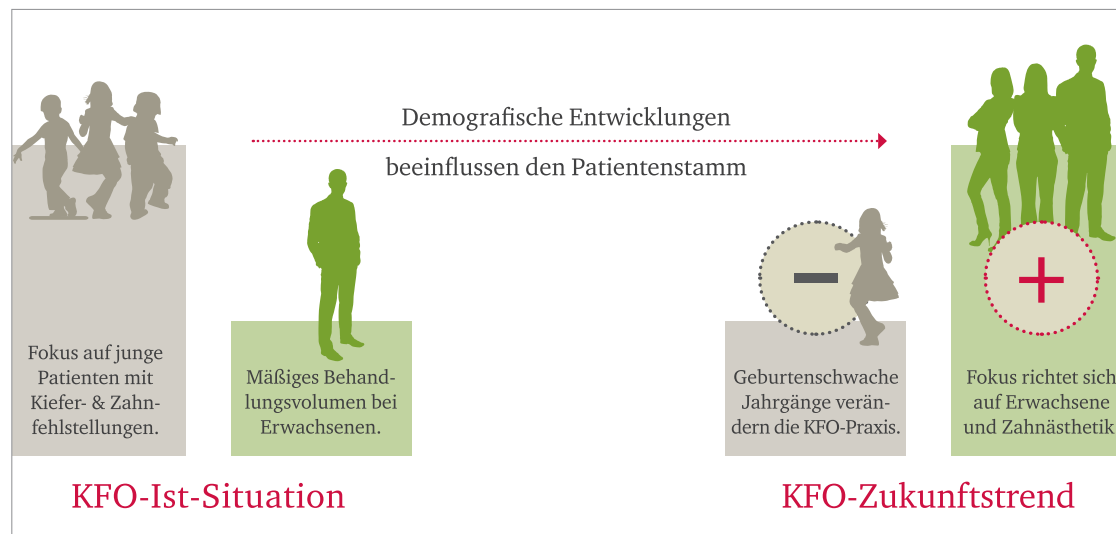
Wolfgang Haferkamp M.A.
Büro für Kommunikation
Hübnerstr. 19
33104 Paderborn
Tel.: 05254 85512
Fax: 05254 87203
info@haferkamp-beratung.de
www.praxis-upgrade.de

Kompetenter Partner für KFO-Praxen

Herausforderungen in der Kieferorthopädie gemeinsam gestalten – als Partner im Qualitätssystem der goDentis.

Sinkende Geburtenraten bedeuten: Weniger Kinder und Jugendliche in der kieferorthopädischen Praxis! Die Anforderungen und Aufgaben für die Kieferorthopäden werden sich in den kommenden Jahren stark verändern. Zu einem großen Teil des wirtschaftlichen Erfolges werden künftig immer mehr Erwachsene beitragen – mit hohen Ansprüchen an eine ästhetisch hochwertige Versorgung. Für die KFO-Praxen ergeben sich daraus neue Herausforderungen in der Patientenansprache und in der Kommunikation ihrer Leistungen.

„Mit unserem neuen Qualitätssystem für KFO-Praxen setzt die goDentis genau an diesem Punkt an“, so Zahnmediziner Dr. Björn Eggert. „Neben unseren hochwertigen Standards in der Prophylaxe unterstützen wir unsere



Partnerpraxen in den Bereichen Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation, interne und externe Kommunikation, Praxismanage-

ment, Marketing und Organisation. So wollen wir gemeinsam die Zukunftssicherheit der Praxen erhöhen“, erläutert der goDentis-Geschäftsführer.

Veränderte Ansprache: Aus Jugendlichen werden Erwachsene!

Aktuell liegt der Behandlungsfokus größtenteils auf jungen Patienten mit Kiefer- und Zahnfehlstellungen. Aber die geburten schwachen Jahrgänge werden die Schwerpunkte in der KFO-Praxis verändern. Durch den demografischen Wandel werden sich die Kieferorthopäden immer mehr auf erwachsene Patienten konzentrieren müssen. Für diese Zielgruppe steht nicht mehr allein die Behandlung von Kiefer- und Zahnfehlstellungen und die Wiederherstellung einer optimalen Kaufunktion im Mittelpunkt. Hier sind vor allem me-

dizinische, auch parodontologische, Aspekte einer Behandlung und ästhetische Gesichtspunkte ausschlaggebend für die Zahnregulierung. Gesunde und schöne Zähne sind wichtig für Wohlbefinden und Selbstbewusstsein und werden mehr und mehr zum Statussymbol. Für ein schönes Lachen sind Patienten bereit, zu investieren, vorausgesetzt, sie sind von der medizinischen Leistung überzeugt. Bei der Auswahl des richtigen Kieferorthopäden suchen die Patienten deshalb nach verlässlichen Qualitätsmerkmalen.

goDentis-Partnerpraxen bieten Orientierung

Die goDentis-Partnerpraxen bieten ihren Patienten verbindliche Qualitätsstandards. In der Ansprache potenzieller Patienten ergeben sich auf diesem Wege Wettbewerbsvorteile durch eine

bessere regionale Positionierung. Nicht nur in der Ansprache der Patienten finden die KFO-Praxen mit den Experten der goDentis einen kompetenten Partner. Ein hohes Serviceniveau und motivierte Mitarbeiter binden Patienten besser an die Praxis und sorgen für Empfehlungen im Bekannten- und Verwandtenkreis.

Profit-Center Prophylaxe

Gerade im kieferorthopädischen Bereich ist Prophylaxe ein wichtiger Baustein einer jeden Behandlung: Prophylaxeleistungen wie die professionelle Zahnreinigung sind wichtige Zusatzleistungen. goDentis-Partnerärzte nutzen diese Chance und bauen ihre Prophylaxe zu einem umfassenden Gesundheitskonzept für ihre Patienten aus. Alle Patienten, die über eine entsprechende Zusatzversicherung verfügen, profitieren besonders von den Vorteilen. Das neue goDentis-Qualitätssystem für die kieferorthopädischen Praxen setzt auf Qualität, Sicherheit und Vertrauen. Gemeinsam mit den Partnerpraxen werden vorhandene Standards weiter entwickelt und die Weichen für eine sichere Praxiszukunft gestellt. Informationen und Beratung unter angegebenem Kontakt.

KN Adresse

goDentis GmbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-4492
kfo@godentis.de
www.godentis-kfo.de



Kein Patient bleibt auf der Strecke

Trauen Sie sich und lagern Sie Ihre Telefonie in die oral + care GmbH aus!

In der Bonner Praxis von Dr. Alexandra und Dr. Frank Jendritzky fällt einem auf den ersten Blick die praxisuntypische Ausgestaltung der Räumlichkeiten auf: das stylische Design, das metallisch-blaue Oval in der Raummitte oder auch die ungewöhnlich minimalistische Rezeption. Nach längerem Sitzen merkt man aber dennoch, irgendwas ist anders. Es ist zu ruhig. An das Klingeln des Telefons als ständigen Begleiter in Arztpraxen hat man sich längst gewöhnt. Umso erfrischender, wenn es ausbleibt. Kein Läuten lässt die Helferin hektisch aus dem Behandlungszimmer rennen. Kein Schellen beendet die Abrechnungsfragen des Patienten abrupt. Der komplette Ablauf wirkt geradliniger und dadurch auch harmonischer. Dr. Jendritzky hat etwas gemacht, was sich viele nicht trauen: Er

hat seine Telefonie in die oral + care GmbH ausgelagert. Das wirkt sich nicht nur auf den Patienten in der Praxis, sondern auch hinter den Kulissen positiv aus. Als Praxisinhaber kann man sein Personal optimal einsetzen und das Anlernen neuer Mitarbeiter für den Telefondienst entfällt gänzlich. Und ist man mal als Praxis im wohlverdienten Urlaub, so läuft die Terminvergabe für Patienten wie gewohnt weiter. Da kann der Behandler nach den Betriebsferien nahtlos mit einem vollen Terminkalender weiterarbeiten. Trotzdem ist es absolute Vertrauenssache, einen so wichtigen Bestandteil der Praxisidentität aus den Händen zu geben. Denn zur Kontaktaufnahme mit dem (Fach-)Zahnarzt wird trotz E-Mail und Kontaktformularen auf der Homepage noch immer der direkte Telefonkontakt bevorzugt. Der daraus ent-

stehende erste Eindruck ist der Punkt, an dem schon die meisten Praxen scheitern. Entweder sind die telefonischen Sprechzeiten zu kurz, komplett durch eine Bandansage ersetzt oder es hat einfach keiner Zeit, den Hörer abzunehmen. Durch einen persönlichen Kontakt Jendritzkys kam dann der entscheidende Fingerzeig in Richtung oral + care. Hier kann man „durch bedarfsgerechtes Outsourcen die Arbeitsabläufe in der Praxis optimieren“, so die Ärzte Jendritzky. Die oral + care bietet alle administrativen Dienstleistungen rund um den (Fach-)Zahnarztberuf an – von der Telefonie, über die Abrechnung bis hin zum rendite-optimierten Prophylaxe-Coaching. Dadurch können sich der Behandler und sein Praxisteam vollkommen auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrieren. In der Zusammenarbeit war es



Dr. Frank Jendritzky mit Daniela Grass von der oral + care GmbH.

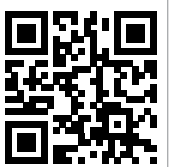
wichtig, dass die Patienten nicht anonym abgefertigt werden, sondern der persönliche Bezug zur Praxis bestehen bleibt. So standen noch vor der telefonischen Anbindung der Praxis die Mitarbeiter der Telefonrezeption in der Praxis, um sich mit den örtlichen Gegebenheiten vertraut zu machen. „Wie liegt die Praxis? Wo kann man parken? Alles Fragen, die oft telefonisch gestellt werden und bei denen wir vorbereitet sein möchten, um den Patienten keinen Unterschied zur praxisinternen Telefonie spüren zu lassen“, so Abteilungsleiter der Telefonrezeption Marcus Gehrman. In eben dieser Akribie werden im kleinen familiären Team alle Fäden zusammenge-

führt und dafür gesorgt, dass der Service einwandfrei funktioniert. Und genau so kommt es auch an. Die Zahnmediziner haben langjährige Patienten befragt und das Feedback ist durchweg positiv. Es bleibt kein Patient auf der Strecke, weder der im Behandlungszimmer noch der Neupatient am Telefon. **KN**

KN Adresse

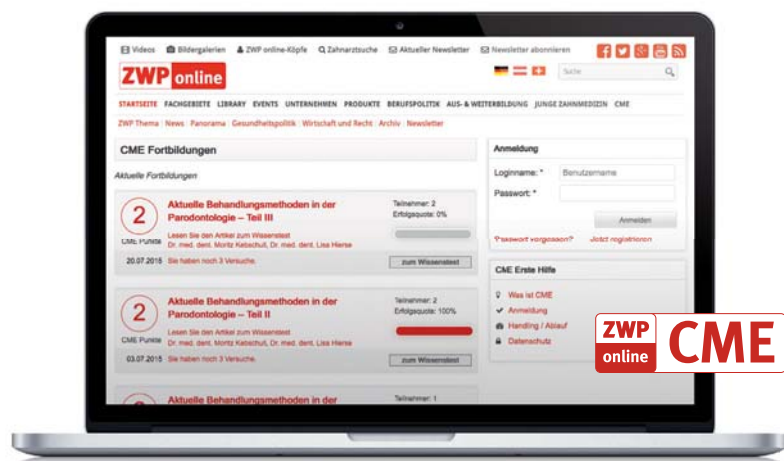
oral + care GmbH
Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 863271-72
Fax: 0211 863271-742
info@oral-care.de
www.oral-care.de

oral + care
[Infos zum Unternehmen]



ANZEIGE

CME-Fortbildung auf ZWP online – Praxisnah, kostenlos & zertifiziert



Mehr Informationen

www.zwp-online.info/cme

FINDEN STATT SUCHEN



Future for Children

KaVo spendet eine Behandlungseinheit und sichert zahnärztliche Versorgung im UNESCO Village in Sri Lanka.



Edwin Fieseler, KaVo Dental GmbH, begrüßt Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children am Firmensitz zur Übergabe der Behandlungseinheit.

Seit dem 26. Dezember ist das Leben in Ahungalla und Kosgoda im Südwesten Sri Lankas nicht mehr dasselbe: Die beiden Gemeinden waren besonders stark vom Tsunami betroffen. Bereits kurz nach der Naturkatastrophe engagierte sich der gemeinnützige deutsche Verein Future for Children vor Ort und errichtete innerhalb weniger Monate ein UNESCO Village. KaVo Dental GmbH, seit über 100 Jahren einer der führenden Dentalhersteller, sorgt jetzt mit der Spende einer Behandlungseinheit an Future for Children dafür, dass die Kinder und Erwachsenen im Medical Center des Village zukünftig zahnärztlich optimal versorgt werden können. Im Dezember 2014 besuchten der Mönch Wimaladhamma Tissa Nayaka vom UNESCO Village und Elfriede Süß von Future for Children den Firmensitz von KaVo, um die Spende entgegenzunehmen. Die gebrauchte ESTETICA Comfort 1065, der Klassiker un-

ter den Behandlungseinheiten, wurde vom KaVo Serviceteam komplett aufbereitet und wird in Kürze über den Handelspartner Pluradent vor Ort installiert und in Betrieb genommen. „Wir freuen uns sehr, mit unserer Spende einen Beitrag zur besseren medizinischen Versorgung im UNESCO Village leisten zu können“, sagt Edwin Fieseler, Leiter Marketing Deutschland. „Mit der neu aufbereiteten ESTETICA Comfort 1065 können die Einwohner des Dorfes und aus der näheren Umgebung zukünftig nach modernen zahnmedizinischen Standards behandelt werden.“ **KN**

KN Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
Fax: 07351 56-71104
info@kavo.com
www.kavo.de

KaVo
[Infos zum Unternehmen]



We connect dental

Rund 600 Mitarbeiter sowie Industriepartner trafen sich in Berlin zur 5. Nationalen Vertriebstagung.



Stanley M. Bergman, CEO und Chairman of the Board von Henry Schein, Inc., bei der offiziellen Eröffnungszereimonie der 5. Nationalen Vertriebstagung in Berlin.

Unter dem Motto „We connect dental“ trafen sich Ende Januar Mitarbeiter sowie Industriepartner von Henry Schein in Berlin, um an der 5. Nationalen Vertriebstagung des Full-Service-Anbieters teilzunehmen. Die dreitägige Veranstaltung stand ganz im Zeichen von innovativen Produktneheiten rund um die IDS und bot den perfekten Rahmen, um sich intensiv auf die bevorstehende Dental-Schau in Köln vorzubereiten.

Den Auftakt der diesjährigen Tagung bildete am Montagvormittag die Begrüßungsrede von Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, der als Ehrengast an der Eröffnungszereimonie teilnahm. In seiner Rede verwies Dr. Engel auf die zahlreichen Wandlungen im Dentalmarkt, die Herausforderungen für die Zahnärztekammern, den Handel und die Industrie mit sich bringe. Beispielsweise werde angesichts des demografischen Wandels die Alters- und Behindertenzahnheilkunde eine immer größere Rolle in deutschen Praxen spielen. Zudem verändere sich die zahnärztliche Berufsausübung an mehreren, neuralgischen Punkten: die zunehmende Feminisierung sowie die Generation Y fordern passende Initiativen und Modelle.

CEO und Chairman of the Board von Henry Schein, Inc., Stanley M. Bergman, unterstrich diese Entwicklungen in seiner Rede indem er versicherte, Henry Schein werde sich diesen Trends mit Zuversicht stellen und mittels integrierter Lösungen auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Seitens der Geschäftsführung der Henry Schein Dental Deutschland GmbH betonten Andreas Meldau, President European Dental Group, sowie Joachim Feldmer, Vice President Marketing & Geschäftsführer, in ihren Reden die Chancen digitaler Systeme, um den Kunden und seine Praxis oder sein Labor noch erfolgreicher zu gestalten. Zentraler Bestandteil der Nationalen Vertriebstagung waren die intensiven Zirkeltrainings. Ge-

rade im IDS-Jahr ist es besonders wichtig, dass die Mitarbeiter nachhaltig zu den Produktneheiten geschult und über die Entwicklungen im Markt informiert werden. Dazu sagt Joachim Feldmer, Vice President Marketing und Geschäftsführer Henry Schein Dental Deutschland: „Besonders der Dentalmarkt unterliegt dynamischen Veränderungen und verhält sich nicht mehr wie einst. Gerade deshalb ist es für uns besonders wichtig, immer einen Schritt voraus zu sein. Nur wer ‚dental‘ spricht, kann die notwendigen Verbindungen schaffen.“ Gesellschaftliches Engagement ist fester Bestandteil der Henry Schein Unternehmenskultur. In diesem Jahr gingen die Erlöse der Spendentombola mit 7.500 Euro an das Zahnmobil in Hannover und mit weiteren 7.500 Euro an die Geschwister-Scholl-Schule in Gütersloh zur Unterstützung der weiteren Arbeit. Christiane Piepenbrock, Schulleiterin der Geschwister-Scholl-Schule, freut sich über die Spende: „Für die Sprachförderung für Schülerinnen und Schüler mit Migrationshintergrund an der Geschwister-Scholl-Schule sind die Spenden von immenser Bedeutung. Sie ermöglichen die Anschaffung individueller Fördermaterialien, die passgenau auf die sprachliche und soziokulturelle Situation der Schüler und Schülerinnen eingehen.“



KN Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben

FORESTADENT informiert bei „Beruf aktuell 2015“ über Ausbildungsmöglichkeiten.

Für künftige Schulabgänger ist es oft nicht einfach, den für sich passenden Beruf zu finden. Zu groß erscheint zunächst die Jobauswahl und zu unübersichtlich die Vielzahl an Ausbildungswegen. Gut, wenn es da eine Informationsmöglichkeit gibt, die gebündelt das breite Spektrum an Aus- und Weiterbildungsangeboten sowie Studiengängen der Region präsentiert.

Eine solche Möglichkeit stellt die jährlich stattfindende Messe „Beruf aktuell“ (ehemals „Chance“) der Agentur für Arbeit Nagold-Pforzheim dar. Als größte ihrer Art in der Region Pforzheim/Enzkreis gibt sie einerseits ihren jungen Besuchern die einmalige Chance, verschiedenste Berufsbilder in kompakter Form kennenzulernen. Andererseits ermöglicht sie ansässigen Unternehmen, Handwerksbetrieben, Hochschulen, Verbänden, Kammern, Innungen und öffentlichen Institutionen, sich selbst und das eigene Produktportfolio zu präsentieren sowie über aktuelle Ausbildungsangebote zu informieren.

Am 24. Januar öffnete die diesjährige „Beruf aktuell 2015“ ihre Pforten. Rund 180 Aussteller aus der Region Pforzheim, dem Enzkreis sowie den angrenzenden Regionen Nagold, Karlsruhe, Rastatt und Stuttgart waren vertreten – darunter auch FORESTADENT. Das Pforzheimer Un-



Im Rahmen der „Beruf aktuell 2015“ informierte FORESTADENT künftige Schulabgänger über die Ausbildungsmöglichkeiten beim Pforzheimer Traditionsunternehmen.

ternehmen nutzte die Messe, um über seine Tätigkeitsfelder, Ausbildungsberufe und Aufstiegsmöglichkeiten zu informieren. So bildet der Familienbetrieb mit nunmehr über 100-jähriger Tradition momentan in den Berufen Industriekaufmann/-frau, Industriemechaniker/-in (Fachrichtung Feingerätebau) und Werkgehilfe/-in aus.

In vielen Gesprächen bot das zu den weltweit führenden Anbietern dentaltechnischer Produkte für die moderne Kieferorthopädie gehörende Unternehmen dabei praxisnahe Informationen aus erster Hand. Es präsentierte live seine innovativen Qualitätsprodukte und verdeutlichte, wie wichtig dabei der Aspekt Präzision sei. So mancher interessierte Messestandbesucher staunte beim In-die-Hand-nehmen von Bra-

ckets, Bögen, Expanderschrauben oder Minipins, wie filigran solche kieferorthopädischen Behandlungsapparaturen doch seien und wie viel Know-how erforderlich ist, um diese so hoch präzise zu fertigen. Know-how, welches man bei FORESTADENT erlernen kann. Nähere Infos zu aktuellen Ausbildungsmöglichkeiten des Pforzheimer Unternehmens unter angegebenem Kontakt. **KN**

KN Adresse

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

ANZEIGE

cosmetic dentistry _ beauty & science

Probeabo
1 Ausgabe
kostenlos!

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0 | Fax: 0341 48474-290

Faxantwort

0341 48474-290

oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

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).

Die Lieferung beginnt mit der nächsten Ausgabe.

Name, Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Telefon/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. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Datum/Unterschrift _____

DIE GANZE WELT DER FUNKTION UND ÄSTHETIK. KOMPETENT AUS EINER HAND.



 ORTHO TECHNOLOGY

ALLES FÜR DIE KIEFERORTHOPÄDISCHE PRAXIS.

Entdecken Sie unser neues Produktprogramm für die Kieferorthopädie! Das umfangreiche Materialsortiment bietet alles, was Sie für den täglichen Bedarf in Praxis und Labor benötigen: wirtschaftlich und qualitativ hochwertig. Natürlich unterstützen wir Sie auch im Bereich Services und Equipment – vom Bracket bis zum Röntgensystem – wir sind immer für Sie da! Nutzen Sie unsere kostenlose KFO-Hotline unter 0800-1600066 für eine Beratung. www.henryschein-dental.de

 HENRY SCHEIN®
DENTAL

Erfolg verbindet.