

KN Aktuell

Ästhetische Klasse II-Behandlung

Schon während kieferorthopädischer Behandlungen sind immer höhere Anforderungen an die Ästhetik zu berücksichtigen. Dr. Jair Lazarín San Esteban zeigt, wie das bei Klasse II-Therapien gelingen kann.

Wissenschaft & Praxis
» Seite 9

Pasin-Pin®

Unsichtbar und systemunabhängig agieren bei kostengünstiger, einfacher Fertigung – das sind die Hauptvorteile des neuen Minipin-Systems. Entwickler Dr. Enrico Pasin stellt es vor.

Aus der Praxis
» Seite 12

Patientenloyalität

Loyale Patienten – wer möchte sie nicht? Um jedoch Loyalität zu erzeugen, müssen die Erwartungen der Patienten nicht nur erfüllt, sondern übertroffen werden. Kieferorthopäde Dr. Michael Visse erläutert, wie das geht.

Praxismanagement
» Seite 17

Zermatter Forum

Zum 20. Mal fand die KFO-Fortbildungswoche – das multidisziplinäre Forum mit Dr. Anke Lentrodt am Matterhorn statt.

Events
» Seite 27

Optimierung dentofazialer Ästhetik

Ein Beitrag von Dr. Julia Haubrich und Dr. Werner Schupp.



Die Invisalign® Technik ist heute fester Bestandteil der Aligner-Kieferorthopädie, mit der einfache bis komplexe Behandlungen ästhetisch und nebenwirkungsreduziert im Vergleich zu festsitzenden Behandlungsmethoden umgesetzt werden können. Die neue Software ClinCheck® Pro bietet seit Februar 2015 neue Instrumente und Möglichkeiten der virtuellen Behandlungsplanung mit präziser direkter Umsetzung der Wünsche des planenden Arztes. Im Folgenden werden Behandlungsbeispiele mit

Verbesserung der dentofazialen Ästhetik und Okklusion durch die Invisalign®-Therapie im jugendlichen Alter sowie Neuerungen der ClinCheck® Software vorgestellt.

Kieferorthopädische Behandlungen werden von jugendlichen und erwachsenen Patienten häufig aus kosmetischen Gründen gescheut und der Großteil empfindet festsitzende Multibracketapparaturen als unattraktiv und inakzeptabel.¹ Eine weniger invasive und ästhetischere Alternative bietet die Invisalign®-Behandlung. Diese

Technik, die 1999 auf den amerikanischen Markt gekommen ist und seit 2001 in Deutschland angewandt wird, ist inzwischen eine weitverbreitete kieferorthopädische Behandlungsmethode mit durchsichtigen herausnehmbaren Schienen und drei Millionen behandelten Patienten weltweit. Mithilfe eines speziellen Computergrafikverfahrens, der ClinCheck®-Software, wird ausgehend vom Istzustand der Zahnreihen, der in virtuellen Kiefermodellen festgehalten wird, ein durch den Kieferorthopäden vor-

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

her bestimmtes Behandlungsziel dreidimensional dargestellt und in einzelne Behandlungsphasen unterteilt. Für jede dieser Phasen werden dann die einzelnen individuellen Schienen (Aligner) produziert,

» Seite 4

IDS mit Rekordergebnis

Die erfolgreichste Internationale Dental-Schau aller Zeiten schloss Mitte März ihre Pforten. Rund 138.500 Besucher aus 151 Ländern sowie 2.201 Anbieter aus 56 Ländern waren zur weltgrößten Leitmesse der Dentalbranche nach Köln gereist.

Deutlicher Zuwachs bei den Besucherzahlen (mit 138.500 Messe-gästen fast elf Prozent mehr), den Ausstellern (mit 2.201 ein Zuwachs von 6,9 Prozent) sowie den belegten Flächen (bei insgesamt 157.000 m² ein Plus von 6,2 Prozent) – die diesjährige IDS hat im Vergleich zur Vorveranstaltung sämtliche Rekorde gebrochen. So blicken die Veranstalter hochzufrieden auf die nunmehr 36. Internationale Dental-Schau zurück, die ganz im Zeichen digita-

ler Technologien stand. Ein Trend, der sich auch in der Kieferorthopädie wiederfindet, auch wenn dieser Bereich im Vergleich zur Implantologie oder Zahntechnik stets nur eine sehr kleine Rolle bei der alle zwei Jahre stattfindenden Leitmesse der Dentalbranche spielt. Nichtsdestotrotz sollen im Folgenden einige KFO-Neuheiten vorgestellt werden.

Digitale KFO

Die seit Ende Februar erhältliche Software ClinCheck® Pro konnten interessierte Messebesucher am Stand von Align Technology kennenlernen. Die mit einer 3-D-Steuerung ausgestattete Weiterentwicklung ermöglichte dem Behandler eine noch exaktere Planung und Kontrolle der jeweiligen Zahnendposition, da die Anpassungen direkt im 3-D-Modell vorgenommen und die

» Seite 22

ANZEIGE

Dentalline
orthodontic products

26. + 27. Juni 2015
Besuchen Sie uns in Düsseldorf

BENEFIT®-SYSTEM

6. Anwender-Treffen

www.dentalline.de

ANZEIGE

Ormco
Your Practice. Our Priority.

Sichern Sie sich Ihre Plätze jetzt!

Damon Power-Team-Tag

26. Juni 2015 in Hamburg
& 23. Okt. 2015 in München


Dr. Markus Heise


Heike Herrmann


Dipl.-Psych.
Martin Simmel

Für alle Praxis-Mitarbeiter/innen!

Inhalte:

- Damon-System: Produkte & deren Anwendung
- Abrechnung & Vorstellung des „Kurz-und-Schmerzlos-Programms“
- Tipps für den Umgang mit Patienten & Eltern
- Interne Kommunikation mit Kollegen/innen

ormcoseminare.d-a-ch@ormcoeurope.com
Tel.: 02561 6079438

www.ormcoeurope.com

Neuer Vertriebschef

Robert Eichinger übernimmt das Steuer bei LinuDent.

Seit 1. Januar 2015 verantwortet Robert Eichinger als erfahrener Sales-Mann den Geschäftsbereich Zahnmedizin des Starnberger Softwarehauses PHARMATECHNIK. Eichinger war zuvor fast neun Jahre lang Gebiets-



Robert Eichinger zeichnet seit Jahresbeginn für den Geschäftsbereich Zahnmedizin des Starnberger Softwarehauses PHARMATECHNIK verantwortlich.

leiter bei einem der führenden Produkthersteller auf dem Dentalmarkt, der Acteon Deutschland GmbH. In seiner beruflichen Laufbahn hat sich Eichinger ein großes Know-how in vertrieblichen Prozessen aufgebaut – seit fast 30 Jahren arbeitet er in der Branche und bekleidete dabei unterschiedlichste Sales-Positionen in einschlägigen Unternehmen.

Eichinger setzt hohe Anforderungen an sich und sein Team: „Alles aus einer Hand“ ist für mich nicht nur eine Phrase. Mit LinuDent hat PHARMATECHNIK nicht nur eine hervorragende Praxismanagementsoftware, sondern auch ein einmaliges Portfolio aus zusätzlicher Hardware, digitalem Röntgen sowie Service- und Fortbildungsangeboten. Ich habe mir zur Aufgabe gemacht, die Kunden von unserer konsequent starken Leistung auch künftig zu überzeugen und insbesondere jungen Mediziner den Einstieg in den Praxisbetrieb durch unser Gesamtpaket zu erleichtern.“ Dr. Detlef Graessner, geschäftsführender Gesellschafter von PHARMATECHNIK, freut sich über den Neuzugang: „Mit Robert Eichinger haben wir einen absoluten Experten in Sachen Dental Sales und Produktentwicklung gewonnen. In dieser neuen Formation treiben wir unser Credo Innovation und Kundennähe für den Bereich LinuDent nun zügig voran.“ 

KN Adresse

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Münchner Straße 15
82319 Starnberg
Tel.: 08151 4442-0
Fax: 08151 4442-7000
info@pharmatechnik.de
www.pharmatechnik.de

Die IDS in 360grad

Messestände nachträglich virtuell besuchen.



Sie haben die Internationale Dental-Schau 2015 verpasst? Kein Problem! Auf der Seite www.zwp-online.info/360grad haben Interessierte ab sofort die Möglich-


360grad

keit, den Messestand zahlreicher Firmen zu besuchen, ganz ohne Zeitstress und schmerzende Füße. Zusätzliche Infopunkte innerhalb der 360grad-Touren eröffnen auf Mausklick vertiefende Informationen zum Produktportfolio oder präsentieren aktuelle Videos und Galerien.

Die 360grad-Touren sind zudem Bestandteil der neuen virtuellen Messe – der Dental City. An 365 Tagen im Jahr und rund um die Uhr können sich Interessierte zukünftig über neueste Produkte, Webinare, Fortbildungsangebote und Messehighlights der teilnehmenden Unternehmen informieren. Der animierte Rundgang ist über alle mobi-

Alle 360grad-Touren



len Endgeräte navigierbar und macht den Messebesuch so zu einem eindrucksvollen Rundumerlebnis. 

ANZEIGE



Patienten profitieren von PZR


KZVB widerspricht Medizinischem Dienst der Krankenversicherung.

Eine professionelle Zahnreinigung (PZR) ist keine überflüssige IGeL-Leistung, sondern in den allermeisten Fällen dringend notwendig. Darauf weist die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB) angesichts des jüngsten IGeL-Monitors des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung (MDK) hin. Dieser hatte kritisiert, dass Ärzte zu viele individuelle Gesundheitsleistungen anbieten, deren Kosten die GKV nicht übernimmt. Die Mehrheit der 37 geprüften Zusatzleistungen sei nutzlos. Dazu zählt der MDK auch die PZR.

„Kein Zahnarzt führt eine PZR ohne zahnmedizinische Indikation durch. Zahlreiche wissenschaftliche Studien belegen den Nutzen einer regelmäßigen PZR. Patienten, die eigenes Geld für eine PZR ausgeben, leisten damit auch einen Beitrag zur finanziellen Entlastung der Krankenkassen. (...) Die PZR ist neben der regelmäßigen Kontrolluntersuchung ein wichtiger Baustein unserer Präventionsbemühungen. Der MDK handelt verantwortungslos, wenn er eine PZR pauschal als nutzlos bezeichnet und die Patienten dadurch verunsichert. Noch dazu kommt er



zu seinem Ergebnis durch eine Auswertung durch einen Nichtzahnarzt, nämlich eines Biologen, der als Fachjournalist für den Medizinischen Dienst des Spitzenverbandes Bund der Krankenkassen tätig ist. Wer perfekt Zähneputzen kann – einschließlich aller Nischen und versteckten Bereiche – braucht vielleicht keine PZR, aber nur die wenigsten Patienten können dies (...),“ betont KZVB-Chef Dr. Janusz Rat. Dass die Krankenkassen den Nutzen der PZR erkannt haben, beweist aus Sicht der KZVB auch die Tatsache, dass sie mitt-

lerweile von den meisten großen Krankenkassen bezuschusst wird. „Wenn der MDK die PZR für nutzlos hält, wäre das ja hinausgeworfenes Geld. Ich kann mir nicht vorstellen, dass Krankenkassen Geld für zahnmedizinische Leistungen ausgeben, die den Patienten keine messbaren Vorteile bringen. Wir fordern den MDK auf, seine Kritik an dieser wichtigen Präventionsleistung zurückzunehmen und sie nicht mit den sogenannten IGeL-Leistungen in einen Topf zu schmeißen“, so Rat. 

(Quelle: KZVB)

KN KIEFERORTHOPÄDIE NACHRICHTEN

IMPRESSUM

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Helmstraße 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

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.

WE WILL... WE WILL ROCK YOU

Rocky Mountain Orthodontics®
ab 02.04.2015 erhalten Sie unsere Produkte ex-
klusiv durch unseren Vertriebspartner in Deutschland:
Ortho Caps GmbH.



WILSON® 3D®

DR. ROBERT C. WILSON'S KURS
18./19. September 2015 in Frankfurt

Weitere Informationen:

Tel.: 02385 92190

Fax: 02385 9219080

Email: info@rmo-deutschland.de

www.rmo-deutschland.de

Vertrieb durch

orthocaps®
Made in Germany

Optimierung dentofazialer Ästhetik



Abb. 1a-h: Extra- und intraorale Befunde bei Behandlungsbeginn: Klasse I-Relation mit Dreh- und Engständen im Ober- und Unterkiefer, Kreuzbissituation Zahn 15 zu 45, 25 zu 35, Hochstand 13, 23, persistierender Zahn 53, Mittellinienabweichung.



Abb. 2a, b: Extraorale Situation beim Lachen und entspannter Ruhelage mit bukkalem schwarzem Korridor und kaum sichtbaren Prämolaren aufgrund der palatinalen Kippung der oberen Prämolaren und der dadurch bedingten Kreuzbissituation. – Abb. 3: OPG der Ausgangssituation.

KN Fortsetzung von Seite 1

die jeweils zwei Wochen lang getragen werden. In dieser Zeit werden die Zähne durch virtuell berechnete Kraft kontinuierlich in die vorher errechnete Richtung bewegt. Dann folgt der nächste Aligner, bis das gewünschte Behandlungsziel erreicht ist. Die Serien der klaren, herausnehmbaren Aligner ermöglichen dem Patienten einen hohen Tragekomfort, kombiniert mit Ästhetik sowie optimaler Reinigungsmöglichkeit, und bieten dadurch erheblich weniger Nachteile im Vergleich zu den herkömmlichen festsitzenden Apparaturen.²⁻⁶ Der Komfort mit dem Invisalign®-System ist für den Patienten wesentlich höher als mit herkömmlichen festsitzenden bukkalen oder lingualen Multibracketapparaturen.⁷ Die möglichen Nebenwirkungen der Multibracketapparaturen, wie beispielsweise White Spots, Karies, Schmelzabrasionen durch Bracketkontakt, Schleimhautverletzungen und parodontale Risiken, sind mit dem Invisalign®-System durch adäquate Mund-

hygienemöglichkeiten, intermittierende Kraftapplikation und exakt vorausberechnete Bewegungen minimiert.⁴ Eine permanente Verblockung skelettaler Strukturen unterbleibt, da die Aligner zum Essen herausgenommen werden. Die Invisalign®-Technik kann dabei nicht nur als erfolgreiches Behandlungsmittel bei leichtem bis moderatem Engstand, Lückenschluss im natürlichen Lückengebiss und bei kippenden Bewegungen verwendet werden, sondern ebenfalls bei komplexeren Behandlungen wie beispielsweise Extraktionen,⁸ offenen^{9,10} und tiefen Bissen¹¹, dentalen Klasse II¹²- und Klasse III-Behandlungen genauso wie bei der komplexen Therapie von craniomandibulären Dysfunktionen (CMD)¹³ oder als kieferorthopädischer Bestandteil einer kombinierten kieferorthopädisch-prärestaurativen^{14,15} oder kieferchirurgischen Behandlung.^{16,17} Expansion des Zahnbogens mit Kreuzbissüberstellung,¹⁸ In- und Extrusionen von einzelnen Zähnen oder Zahngruppen, Torquebewegungen¹⁹⁻²¹ und Korrekturen

von Zahnachsenstellungen sind zum festen Bestandteil der Invisalign®-Behandlung geworden.^{22,23} Mit Invisalign® Teen und den speziell auf das jugendliche Gebiss abgestimmten Tools steht diese Technik auch für Kinder und Jugendliche zur Verfügung. Dabei sind gerade bei Teenagern die transversale Erweiterung durch bukkale Kippung der Zahnkronen und der Torque im Front-

zahnbereich durch zusätzliche Kraftapplikation mit Power Ridges wichtige Ansatzpunkte, um ein volleres Lächeln und eine ästhetische Frontzahndarstellung zu erreichen. Im Folgenden stellen wir zwei jugendliche Patienten vor, bei denen eine Verbesserung der dentofazialen Ästhetik mit der Invisalign®-Technik erzielt werden konnte.

Patientenbeispiel 1 (Abb. 1 bis 9)

Die 13-jährige Patientin stellte sich in unserer Praxis zur kieferorthopädischen Beratung vor. Der intraorale Befund zeigt eine Klasse I-Relation mit Dreh- und Engständen im Ober- und Unterkiefer und eine Kreuzbiss-Situa-

Fortsetzung auf Seite 6 **KN**

ANZEIGE

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

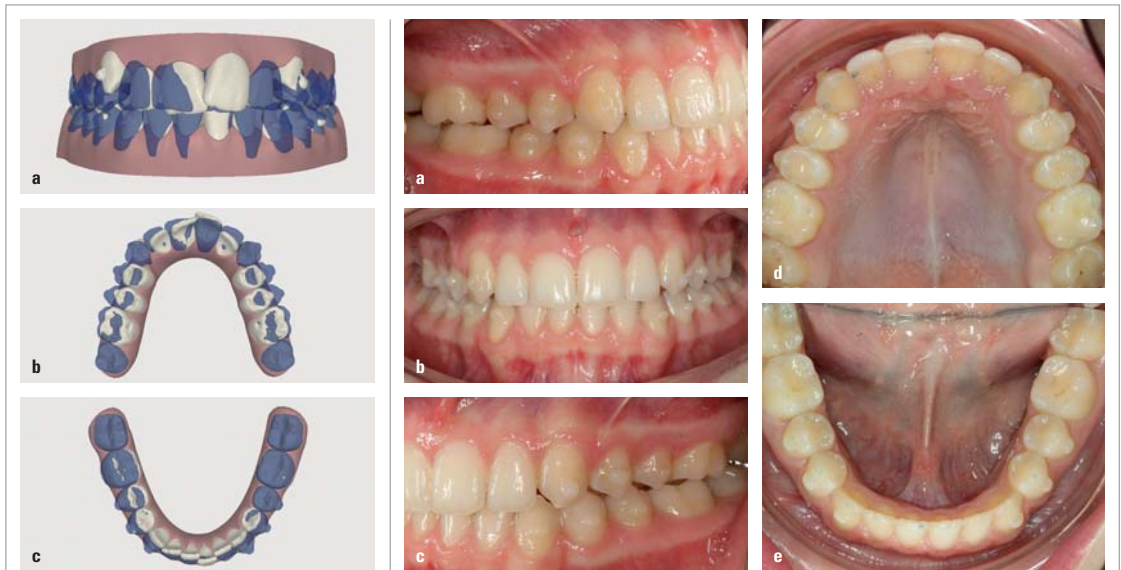
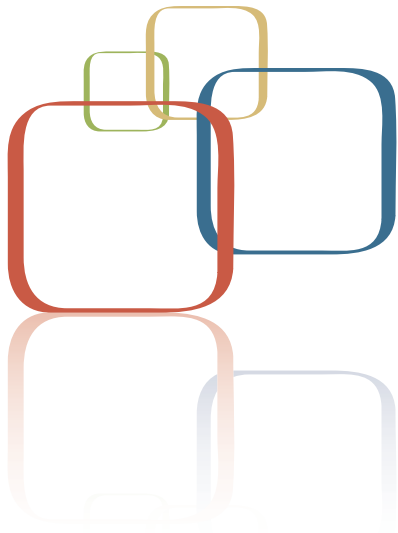


Abb. 4a-c: ClinCheck®-Überlagerung der geplanten Ausformung mit bukkaler Kippung der Oberkieferprämolaren und ersten Molaren und Unterkieferprämolaren mit Überstellung der Kreuzbissituation (die Farbe Weiß entspricht dem Anfangsbefund, Blau dem virtuellen Endbefund).

Abb. 5a-e: Intraorale Befunde nach 40 Alignern vor Refinement mit Attachments auf allen Eckzähnen und Prämolaren mit Überstellung der Kreuzbisse durch bukkale Kronenkippung im Oberkiefer und Ausformung der Zahnbögen. Die Eckzähne sind bereits extrudiert, es besteht frontaler Vorkontakt auf dem Zahn 41 zu 11 und 42 zu 12 (blaue Punkte).



Abb. 6a-c: ClinCheck®-Simulation des Behandlungsergebnisses des Refinements und weiteren 17 Alignern mit Eckzahneinstellung und Hard collision des Seitenzahnbereichs. Zur ästhetischen Verbesserung der schwarzen Dreiecke im Frontzahnbereich wurde zwischen 11, 21 (0,3 mm) und zwischen 31, 41 (0,2 mm) eine approximale Schmelzreduktion durchgeführt.



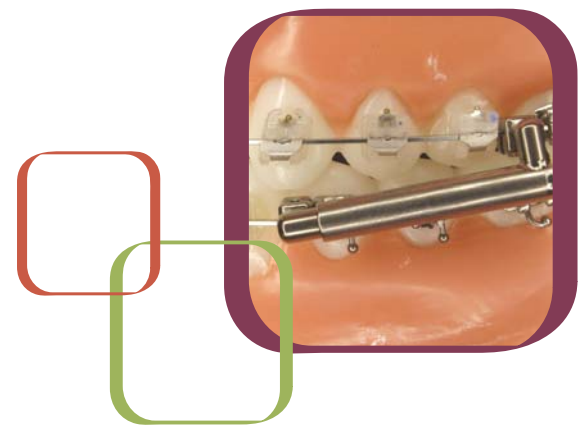
BioBiteCorrector®

Der direkte und sichere Weg zur Neutralverzahnung

Der BioBiteCorrector® (BBC) ist ein intermaxilläres „Non-Compliance“ KL II Gerät, welches eng an das Funktionsprinzip der Herbstapparatur anknüpft.



Der BioBiteCorrector® als passive starre Apparatur kann den Unterkiefer immer direkt und präzise in die beidseitige Neutralverzahnung vorverlagern. Es kann somit auf Druckfedern verzichtet werden. Dies soll die Anteinklination der Unterkieferfront und eine unkontrollierte Unterkiefervorschubbewegung verringern.



Bitte kontaktieren Sie Ihren DENTSPLY GAC Kundenberater für weitere Informationen.

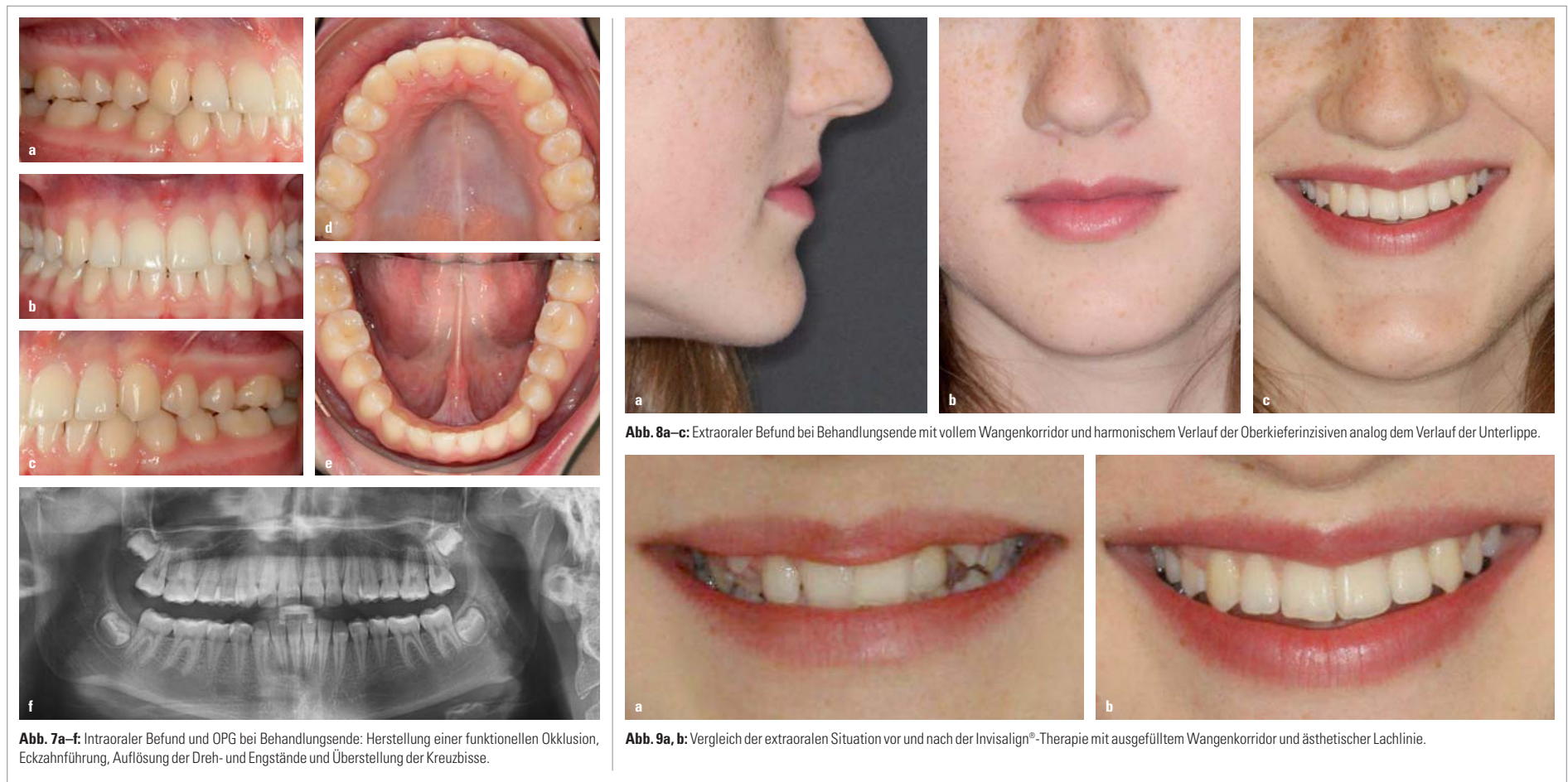


Abb. 7a-f: Intraoraler Befund und OPG bei Behandlungsende: Herstellung einer funktionellen Okklusion, Eckzahnführung, Auflösung der Dreh- und Engstände und Überstellung der Kreuzbisse.

Abb. 8a-c: Extraoraler Befund bei Behandlungsende mit vollem Wangenkorridor und harmonischem Verlauf der Oberkieferinzisiven analog dem Verlauf der Unterlippe.

Abb. 9a, b: Vergleich der extraoralen Situation vor und nach der Invisalign®-Therapie mit ausgefülltem Wangenkorridor und ästhetischer Lachlinie.

KN Fortsetzung von Seite 4

tion der Zähne 15 zu 45, 25 zu 35. Der Milchzahn 53 war persistiert,

die Zähne 13, 23 im Hochstand durchbrechend (Abb. 1a bis h). Die kieferorthopädische Behandlungsplanung wie auf der Clin-

Check®-Überlagerung gezeigt, beinhaltete die Ausformung der Ober- und Unterkieferfront ohne approximale Schmelzreduktion,

Expansion im Ober- und Unterkiefer mit Überstellung des Kreuzbisses sowie der Extrusion und Durchbruchssteuerung der obe-

ren Eckzähne. Auf allen Eckzähnen und Prämolaren wurden kleine ellipsoidförmige Attachments gebondet, um ausreichend Verankerung für die Extrusion der oberen Eckzähne sowie die Überstellung der Kreuzbisse zu gewährleisten. Die ClinCheck®-Überlagerung zeigt die geplanten Bewegungen in Blau (Abb. 4a bis c). Die Behandlung beinhaltete 40 Aligner im Oberkiefer und im Unterkiefer. Approximale Schmelzreduktion war bei der jungen Patientin nicht geplant. Aufgrund der guten Motivation und des jugendlichen Alters wurde der Alignerwechsel alle zehn Tage geplant.

Der intraorale Befund nach 40 Alignern zeigt das Ergebnis mit Überstellung des Kreuzbisses und Auflösung der Dreh- und Engstände (Abb. 5a bis e). Zur Feineinstellung des Behandlungsergebnisses wurde ein Refinement mit weiteren 17 Alignern für die Auflösung der Vorkontakte auf den Zähnen 12, 11, die korrekte Einstellung der Eckzahnführung und zur Erlangung satter okklusaler Kontakte im Seitenzahnbereich durchgeführt. Zur ästhetischen Verbesserung der schwarzen Dreiecke im Frontzahnbereich wurde zwischen 11, 21 (0,3mm) und zwischen 31, 41 (0,2mm) eine approximale Schmelzreduktion durchgeführt (Abb. 6). Nach insgesamt 26 Monaten Behandlungszeit konnte die Behandlung abgeschlossen werden (Abb. 7, 8). Das finale OPG zeigte keine Auffälligkeiten. Die Gegenüberstellung der extraoralen Frontalansicht vor und nach der Behandlung zeigt das erzielte ästhetische Resultat (Abb. 9). Zur Retention trug die Patientin eine herausnehmbare Schiene im Oberkiefer nachts, im Unterkiefer wurde ein Lingualretainer befestigt.

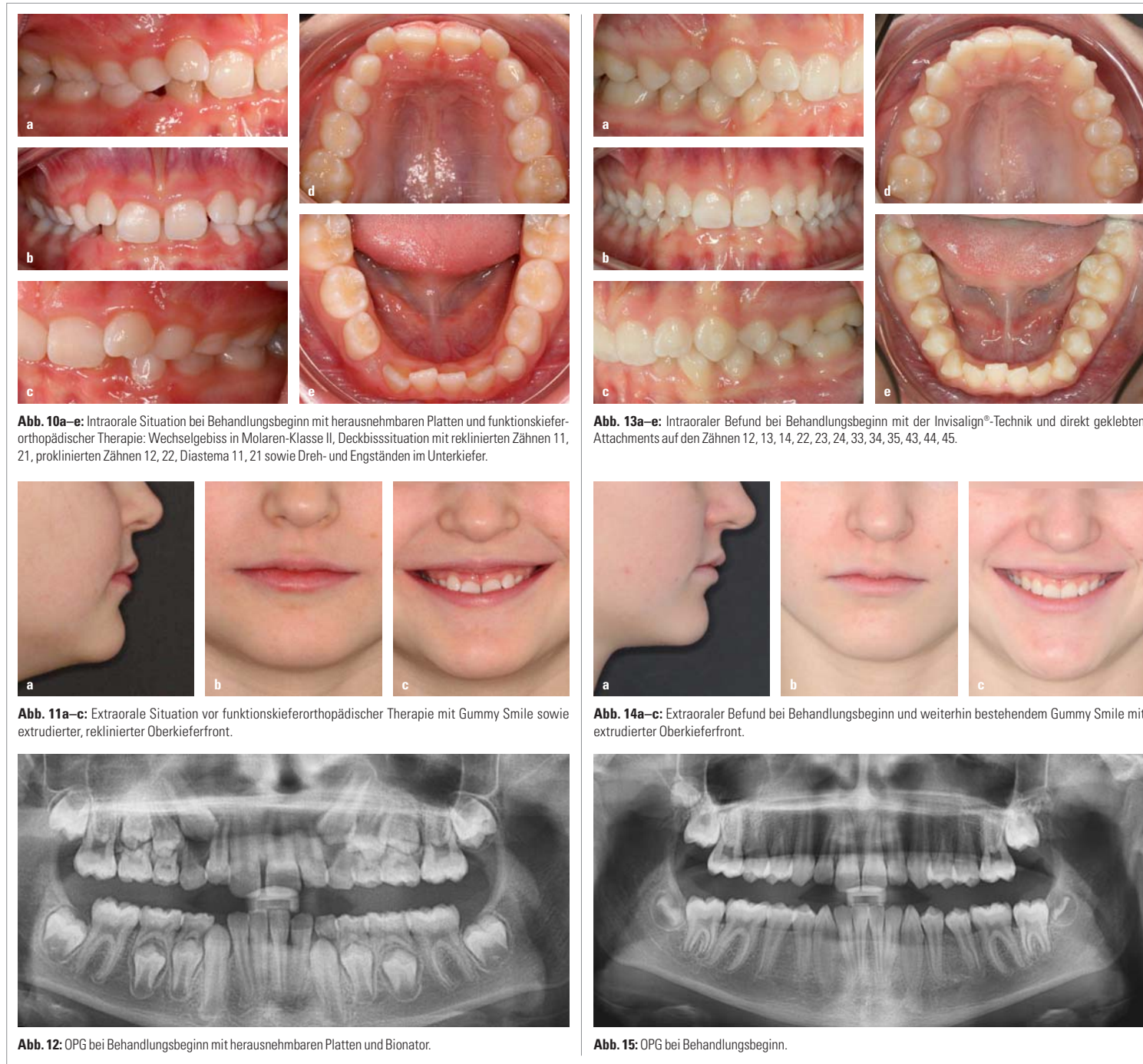


Abb. 10a-e: Intraorale Situation bei Behandlungsbeginn mit herausnehmbaren Platten und funktionskieferorthopädischer Therapie: Wechselgebiss in Molaren-Klasse II, Deckbissituation mit reklinierten Zähnen 11, 21, proklinierten Zähnen 12, 22, Diastema 11, 21 sowie Dreh- und Engständen im Unterkiefer.

Abb. 13a-e: Intraoraler Befund bei Behandlungsbeginn mit der Invisalign®-Technik und direkt geklebten Attachments auf den Zähnen 12, 13, 14, 22, 23, 24, 33, 34, 35, 43, 44, 45.

Abb. 11a-c: Extraorale Situation vor funktionskieferorthopädischer Therapie mit Gummy Smile sowie extrudierter, reklinierter Oberkieferfront.

Abb. 14a-c: Extraoraler Befund bei Behandlungsbeginn und weiterhin bestehendem Gummy Smile mit extrudierter Oberkieferfront.

Abb. 12: OPG bei Behandlungsbeginn mit herausnehmbaren Platten und Bionator.

Abb. 15: OPG bei Behandlungsbeginn.



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

Patientenbeispiel 2 (Abb. 10 bis 21)

Die Patientin stellte sich in unserer Praxis zum ersten Mal im Alter von zehn Jahren vor. Der intraorale Befund zeigte ein Wechselgebiss mit reklinierten Zähnen 11, 21, Deckbiss und Platzmangel im Unterkiefer (Abb. 10 bis 12). Unsere Behandlungsplanung beinhaltete die Ausformung der Oberkieferfront mit Proklination der Zähne 11, 21 und transversaler Erweiterung mit einer herausnehmbaren Oberkieferplatte sowie eine anschließende Wachstumssteuerung mit Einstellung einer Klasse I mit einem Bionator. Nach Durchbruch der bleibenden Zähne wies die Patientin eine Klasse I-Verzahnung links und rechts mit Dreh- und Engständen im Ober- und Unterkiefer sowie einen Tiefbiss mit ausgeprägter Spee'scher Kurve und extrudierter Ober- und Unterkieferfront auf (Abb. 13 bis 15). Die Behandlungsplanung in dieser zweiten Phase beinhaltete die Ausformung der Zahnbögen mit transversaler Erweiterung, Torque auf den Oberkieferfrontzähnen, Intrusion der extrudierten Unterkiefer- und Oberkieferfront mit Hebung des tiefen Bisses und Einstellung einer physiologischen Frontzahnrelation.

Hierfür wurden auf den Zähnen 12 bis 14 sowie 22 bis 24, 33 bis 35 und 43 bis 45 horizontale, ellipsoide Attachments befestigt (Abb. 13). Die Alignerzahl für das durch die ClinCheck®-Überlagerung ersichtliche Behandlungsziel betrug 25 im Ober- und Unterkiefer (Abb. 16). Nach der ersten Phase erfolgte eine Feineinstellung (Refinement) mit neun weiteren Alignern im Ober- und Unterkiefer; da die

Patientin die Aligner jedoch nicht regelmäßig trug, war ein erneutes Refinement mit sieben Alignern im Ober- und Unterkiefer notwendig. Die Abbildungen 17 und 18 zeigen das intra- und extraorale Endergebnis, das OPG zeigte keine Auffälligkeiten (Abb. 19). Der Vergleich der extraoralen Halbseitenansicht zeigt das Ausmaß des applizierten Torques sowie Intrusion der Oberkieferfrontzähne (Abb. 20);

Abbildung 21 die Gegenüberstellung der Fernröntgenseitenaufnahme zu Beginn und zum Ende der kieferorthopädischen Behandlung. Zur Retention trug die Patientin im Oberkiefer eine herausnehmbare Schiene, im Unterkiefer wurde von 33 bis 43 ein festsitzender Lingualretainer eingesetzt. Seit Februar 2015 hat das Unternehmen AlignTechnology die

neueste Version der ClinCheck®-Software, ClinCheck® Pro, auf den Markt gebracht, die viele verbesserte Darstellungsoptionen und Hilfsmittel beinhaltet und somit zu einer wesentlichen Vereinfachung der Behandlungsplanung und ClinCheck®-Bearbeitung für den Behandler führt.

- Die neue 3-D-Steuerung erlaubt dabei in Echtzeit Modifikation

Fortsetzung auf Seite 8 KN

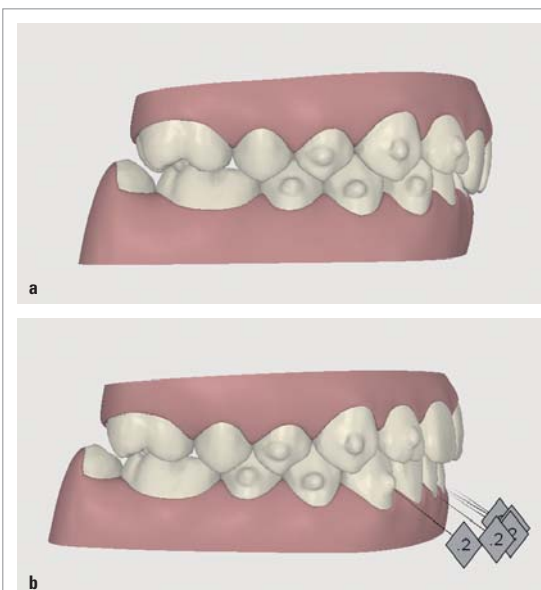


Abb. 16a, b: ClinCheck®-Ansicht der rechten Seite zu Behandlungsbeginn (a) und zu Behandlungsende (b) mit Intrusion der Ober- und Unterkieferfront sowie Torque im Oberkieferfrontzahnbereich. Im Unterkieferfrontzahnbereich wurde eine ASR von 0,2 mm mesial von 33 zu mesial 43 notwendig.



Abb. 17a-e: Intraoraler Befund bei Behandlungsende, ausgeformte Zahnbögen mit Auflösung der Dreh- und Engstände mit Intrusion der Ober- und Unterkieferfrontzähne und Torque auf der Oberkieferfront.



Abb. 18a-c: Extraoraler Befund bei Behandlungsende. – Abb. 19: OPG bei Behandlungsende, die weitere Kontrolle der Weisheitszähne wurde angewiesen.



Abb. 20a,b: Vergleich der seitlichen extraoralen Ansicht vor und nach der kieferorthopädischen Behandlung mit deutlicher Verbesserung des Gummy Smile durch Intrusion und Torqueapplikation auf die Oberkieferfrontzähne. – Abb. 21a, b: Vergleich der FRS-Aufnahme vor und nach der funktionskieferorthopädischen und Invisalign®-Behandlung mit umgesetzten Torque und Intrusion auf den oberen Frontzähnen.

KN Fortsetzung von Seite 7

nen an der Endposition, durch die die Zähne millimeter- und gradgenau vom ärztlichen Be-

handler eingestellt werden können (Abb. 22). Hierzu werden zusätzlich beim Klick auf den Zahn die genauen Parameter im ClinCheck® angezeigt (Abb. 23).

Die exakten Dimensionen können dadurch sofort abgelesen und Änderungen detailliert verifiziert werden. Benutzt man das Tool „Zahn“ für die Einstel-

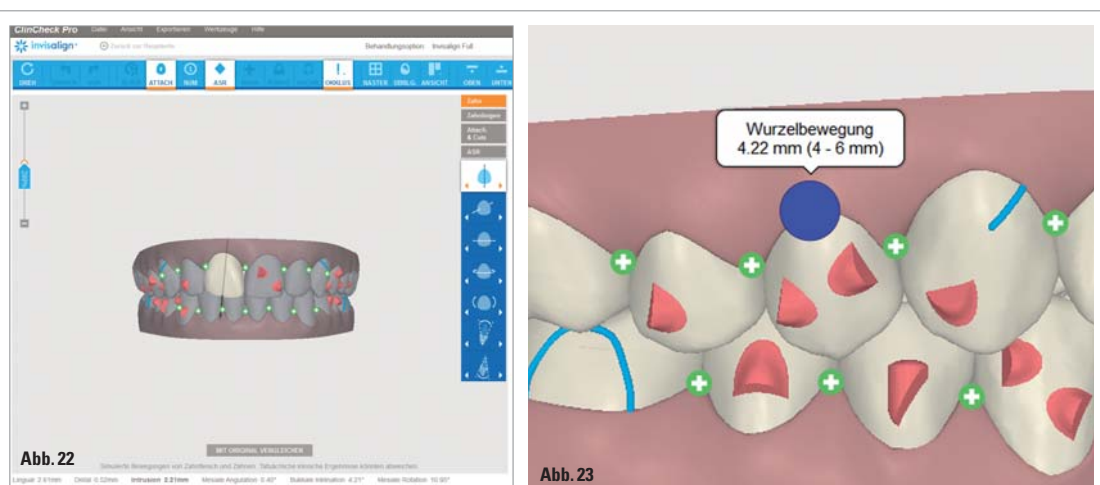


Abb. 22: Die neue 3-D-Steuerung erlaubt in Echtzeit Modifikationen an der Endposition, durch die die Zähne millimeter- und gradgenau vom ärztlichen Behandler eingestellt werden können (hier gezeigt: Angulation des Zahnes 11). – Abb. 23: Darstellung der geplanten Parameter der Zahnbewegung im ClinCheck®.

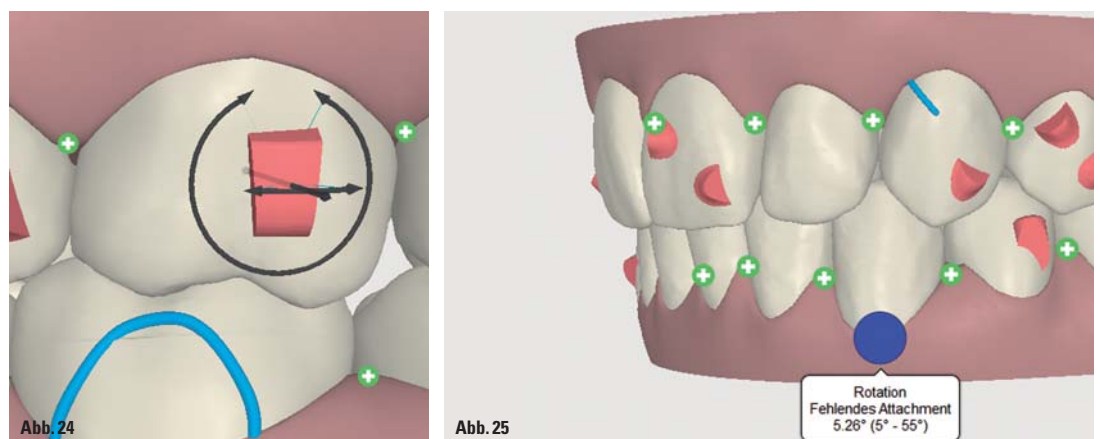


Abb. 24: Attachments und Precision Cuts können direkt am 3-D-Modell platziert werden. Bei den konventionellen Attachments kann außerdem die Größe, Lage und Abschrägung individuell angepasst werden. – Abb. 25: Darstellung von „Problematischen Bewegungen“, die als blaue (mittelschwere Bewegungen) bzw. schwarze (schwierige Bewegungen) Punkte direkt am Zahn des 3-D-Modells zu erkennen sind.

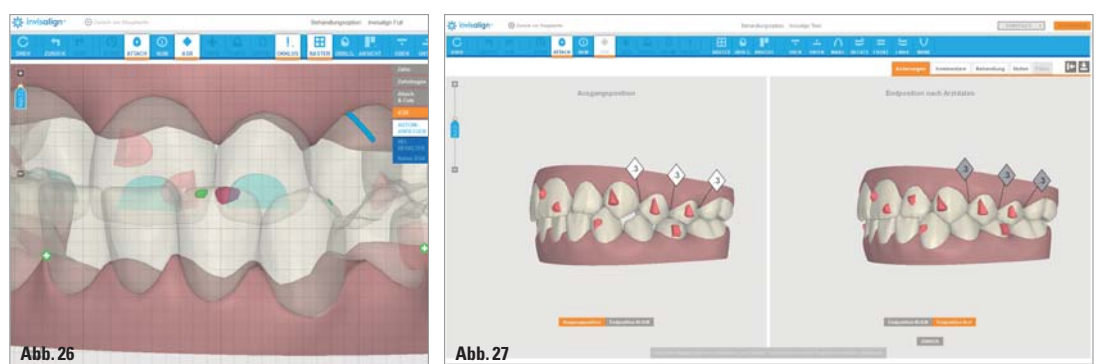


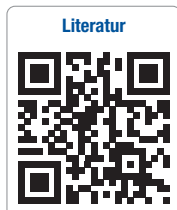
Abb. 26: Funktion „Okklusale Kontakte“: Okklusale Kontakte werden angezeigt; der Behandler hat die Möglichkeit, diese automatisch aufzulösen bzw. gezielt anzufordern und dadurch zu modifizieren. – Abb. 27: Direkte Gegenüberstellung des Istzustandes in der ClinCheck® Pro Software vor der Behandlung (links) mit dem simulierten Behandlungsergebnis (rechts).

lung einzelner Zähne, so kann exakt die Zahnposition in allen Dimensionen per Maus oder per Klick auf die Pfeile verändert werden (z. B. Intrusion/Extrusion, so wird der Zahn um je 0,1 mm pro Klick intrudiert oder extrudiert. Bei Rotationen oder Torque/Kronenkipfung wird eine Änderung von je 1° pro Klick durchgeführt).

- Eine weitere Funktion der neuen Toolbar ist das „ASR- und Lückenmanagement“. ASR-Bereiche können damit hinzugefügt oder Lücken zwischen Zahnzwischenräumen eingeplant werden, um z. B. Platz für ein Implantat- oder für eine Veneerversorgung zu schaffen.
- Konventionelle Attachments und Precision Cuts können direkt am 3-D-Modell platziert werden, die Größe kann individuell angepasst werden sowie die individuelle Lage und Abschrägung (Abb. 24).
- Bei schwierig abschätzbaren Bewegungen können unter dem Menüpunkt „Werkzeuge – Problematische Bewegungen“ angezeigt werden. Diese erscheinen als blaue (mittelschwere Bewegungen) bzw. schwarze (schwierige Bewegungen) Punkte direkt am Zahn des 3-D-Modells sowie als Hinweise für potenziell zusätzliche Attachments (Abb. 25).
- Die neue Funktion „Okklusale Kontakte“ erlaubt es, okklusale Kontakte anzuzeigen sowie harte Kontakte automatisch aufzulösen bzw. gezielt anzufor-

dern. Dies ist eine deutliche Verbesserung der Software und ermöglicht es, die Verzahnung am Ende der Behandlung exakt einzustellen (z. B.: Overjet, eventuell Frühkontakte, Okklusion im Seitenzahnbreich) (Abb. 26).

- Alle geplanten Änderungen sind außerdem in einer dualen Ansicht darstellbar, die den direkten Vergleich mit der vorgeschlagenen Position von Align Technology bzw. mit der Ausgangsposition zulässt. Auch in dieser dualen Ansicht sind Veränderungen in Echtzeit möglich, um Optimierungen einzustellen (Abb. 27). **KN**



KN Kurzvita



Dr. med. dent. Julia Haubrich
[Autoreninfo]



Dr. med. dent. Werner Schupp
[Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. med. dent. Julia Haubrich
Dr. med. dent. Werner Schupp
Fachpraxis für Kieferorthopädie
Hauptstr. 50
50996 Köln (Rodenkirchen)
Tel.: 0221 9353020
Fax: 0221 93530220
www.schupp-ortho.de

Ästhetische Klasse II-Behandlung mit der Forsus™ Apparatur

Schon während kieferorthopädischer Behandlungen sind immer höhere Anforderungen an die Ästhetik zu berücksichtigen. Dr. Jair Lazarín San Esteban zeigt auf, wie das bei Klasse II-Therapien gelingen kann.

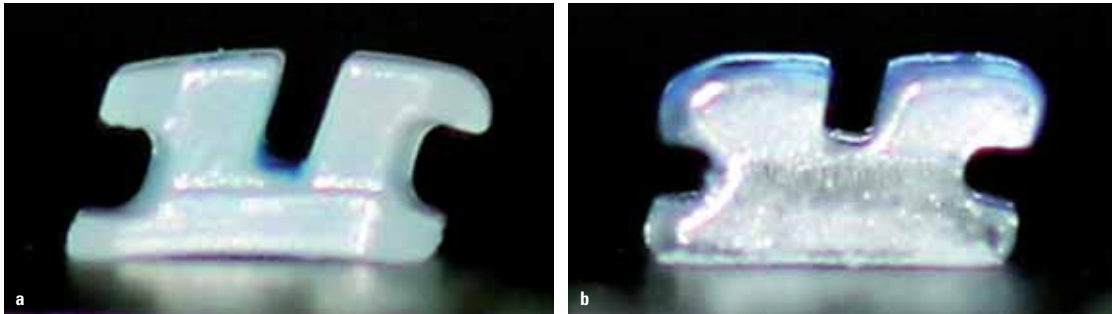


Abb. 1a, b: Clarity™ ADVANCED Keramikbracket (a); zum Vergleich das Bracket eines anderen Herstellers (b).

Ästhetische Aspekte gewinnen immer stärker an Bedeutung. Egal wohin wir schauen – alle möchten schön sein. Eine wichtige Rolle spielen die möglichst ebene Gesichtsförmigkeit und nicht zuletzt das Lächeln. Ein interessanter Beitrag,¹ auf den ich kürzlich stieß, macht die Präferenzen von Patienten im Hinblick auf kieferorthopädische Behandlungen ganz deutlich: Am liebsten möchten sie gar keine Brackets tragen, oder wenn, dann zumindest eine sehr ästhetische Lösung wie etwa Aligner oder linguale Apparaturen. An zweiter Stelle stehen ästhetische labiale Brackets und an letzter Stelle Metallbrackets. Allerdings müssen sowohl Ärzte als auch Patienten bei jeder verfügbaren Behandlungsoption Abstriche machen. Beispielsweise sind Aligner zwar praktisch nicht sichtbar, doch verfehlen sie aufgrund ihrer mechanischen Eigenschaften oft das Behandlungs-

ziel, ganz abgesehen von der Patientencompliance. Linguale Apparaturen können – wenn es sich nicht um individualisierte Systeme wie das Incognito™ Appliance System handelt – schwierig anzuwenden sein. Zudem kann eine linguale Behandlung zeit- und kostenaufwendiger sein als andere Methoden. Daher sind ästhetisch gelungene Brackets für mich die erste Wahl bei so gut wie allen routinemäßigen kieferorthopädischen Behandlungen. Ihre Pluspunkte liegen sowohl im Erscheinungsbild als auch im Nutzen durch die Behandlung. Dabei bevorzuge ich Clarity™ ADVANCED Keramikbrackets – aus meiner Sicht die besten Keramikbrackets auf dem Markt. Abbildung 1 zeigt das schlanke Design der Bracketflügel mit dem großen Unterschnittbereich und den tiefen Slot mit seinen präzise parallel verlaufenden Wänden im Vergleich zu

dem Bracket eines anderen Herstellers. Bei einem meiner jüngsten Fälle konnte ich Clarity™ ADVANCED Keramikbrackets bei einer Klasse II-Korrektur einsetzen. Es handelte sich um eine 39-jährige Patientin mit dieser Malokklusionsdiagnose:

- skelettale Fehlstellung Klasse I
- leichte Angle-Tendenz



Abb. 2a–e: Initiale Aufnahmen vor Behandlungsbeginn.

- dentale Fehlstellung Klasse II
- geringe Engstände in Ober- und Unterkiefer
- mäßige vertikale Stufe
- 4,50 mm sagittale Stufe
- 91,12° IMPA

Fortsetzung auf Seite 10 KN

ANZEIGE

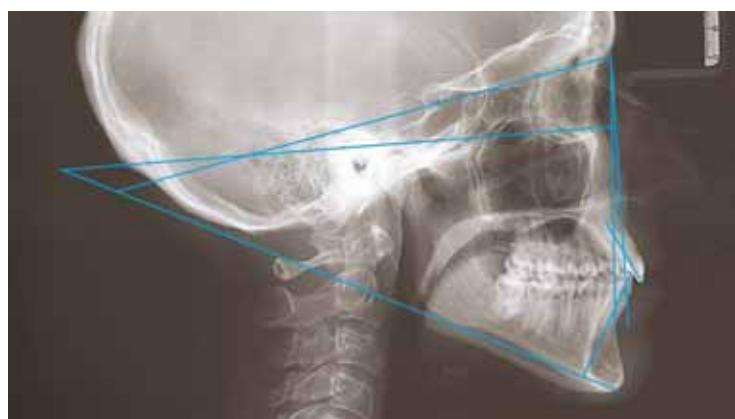


Abb. 3a: Initiale FRS-Aufnahme.

Parameter	Wert	Norm	Low Range	High Range
Oberkiefer zur Schädelbasis				
SNA (°)	78,54	82,00	78,00	84,00
Unterkiefer zur Schädelbasis				
SNB (°)	75,63	80,00	72,00	80,00
SN – GoGn (°)	36,75	32,00	22,00	36,00
FMA (MP – FH) (°)	26,94	21,90	23,50	33,90
Oberkiefer – Unterkiefer				
ANB (°)	2,99	2,00	1,50	6,00
Dentition Oberkiefer				
U1 – NA (mm)	6,17	4,00	–2,00	8,00
U1 – NA (°)	26,31	22,00	3,00	31,00
Dentition Unterkiefer				
L1 – NB (mm)	5,85	4,00	2,00	6,00
L1 – GoGN (°)	91,12	93,00	88,70	101,90

Abb. 3b: Laterale kephalometrische Messwerte.

SIRONA.COM



MEINE PRAXIS. MEINE BEHANDLUNG. MEIN ORTHOPHOS SL.

Der neue ORTHOPHOS SL bietet Lösungen für eine Vielzahl von Behandlungssituationen. Er besticht mit höchster Bildqualität, durchdachter Bedienbarkeit und Verlässlichkeit „Made in Germany“ und wächst dank modularem Aufbau mit Ihnen und Ihren Anforderungen mit. Zusammen mit der Röntgensoftware SIDEXIS 4 bietet der ORTHOPHOS SL die Röntgengesamtlösung für jeden Workflow und jede Praxis. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**





Abb. 4a-c: Nach dem Kleben der Brackets wurde ein .012"er Nitinolbogen eingesetzt; auf den oberen linken und den vier unteren Schneidezähnen zusätzlich straffe Metallligaturen, um die Rotation zu regulieren.



Abb. 5a-c: Nach den ersten sechs Behandlungsmonaten wurde die Forsus™ Apparatur eingesetzt.



Abb. 6a-c: Innerhalb von zwölf Monaten war die Klasse II-Behandlung abgeschlossen.

(Fotos Patientenfall: Dr. Jair Lazarin San Esteban)

KN Fortsetzung von Seite 9

Der Behandlungsplan sah den Einsatz von Clarity™ ADVANCED Keramikbrackets mit .022"er Slot, MBT™ Appliance System Rx, mit -6° Torque für die unteren Schneidezähne sowie einer Forsus™ Apparatur zur Korrektur der Klasse II-Malokklusion vor.

Die Patientin wünschte sich eine Behandlung mit ästhetisch überzeugenden Brackets. Ihrem Wunsch bin ich natürlich gern gefolgt, und zwar mit Clarity™ ADVANCED Keramikbrackets. Sie sehen gut aus und haben

gleichzeitig hervorragende mechanische Eigenschaften. Beides zusammen trägt dazu bei, das Behandlungsziel zu erreichen. Gleichzeitig konnte ich die Forsus™ Apparatur in Kombination mit den Brackets anwenden. Die Brackets (.022"er Slot, MBT™ System) wurden im direkten Verfahren geklebt. Zunächst wurden im Oberkiefer .012" Classic Nitinolbögen eingesetzt und diese nach acht Wochen durch .016" Classic Nitinolbögen ersetzt. Nachdem die Rotation reguliert war, war das nächste Behandlungsziel die Regulierung der Spee-Kurve. Dazu setzte ich

.022" SS-Bögen ein. Nach acht Wochen folgten .019" x .025" SS-Bögen. Mithilfe der Vierkantbögen erzielten wir an den unteren Schneidezähnen einen Torque von -6°, womit dem Risiko einer Proklination im Zusammenhang mit der Klasse II-Korrektur vorgebeugt werden konnte. Folgendes ist für die Vorbereitung des Einsatzes der Forsus™ Apparatur notwendig:

- cinch back im unteren Drahtbogen, um einer Proklination der Schneidezähne vorzubeugen
- Metallligaturen von 6 auf 6 im Unterkiefer, um Lückenbildung zu verhindern

- die vier unteren Schneidezähne mit „8“er Modulen versehen, damit es nicht zu Rotationen kommt.

Die Forsus™ Apparatur ist angenehm zu tragen, lässt sich leicht reinigen und stört nicht bei seitlichen Bewegungen oder beim Öffnen des Mundes. Insgesamt ist sie unauffällig, insbesondere wenn man die Feder zwischen die unteren Prämolaren platziert, was die Apparatur verkürzt. Ein weiterer Vorteil dieser Platzierung ist die Tatsache, dass sie einer Proklination der unteren Schneidezähne zusätzlich entgegenwirkt.

Die Klasse II-Korrektur konnte in nur fünf Monaten abgeschlossen werden; die gesamte Behandlungszeit erstreckte sich über zwölf Monate. Die Forsus™ Apparatur steht für schnelle Ergebnisse, weil sie ihre Wirkung über Tag und Nacht entfaltet. Bleibt noch zu erwähnen, dass mich die Eigenschaften der Clarity™ ADVANCED Keramikbrackets überzeugt haben: Während der Behandlung ist kein Bracket gebrochen oder hat sich gelöst.

Diskussion

Klasse II-Behandlungen mit der Forsus™ Apparatur sind wirksam, schnell und verlässlich. Clarity™ ADVANCED Brackets haben ihre Festigkeit unter Beweis gestellt. Sie basiert in erster Linie auf der besonders feinkörnigen Keramik und einer neuen Herstellungstechnologie. Die Brackets können aus meiner Sicht ohne Weiteres zusammen mit Forsus™ Apparaturen eingesetzt werden. Bei der Betrachtung der Effizienz von Klasse II-Behandlungen mithilfe der Forsus™ Apparatur ist zu beachten, dass sie insbesondere dento-

alveolär wirken.² Wichtig erscheint mir: Forsus™ Apparaturen sind sicher in der Anwendung und bergen kein Risiko für die Ausbildung einer craniomandibulären Dysfunktion.³ KN

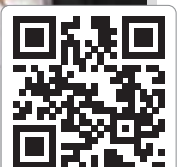
Literatur



KN Kurzvita



Dr. Jair Lazarin San Esteban
[Autoreninfo]



ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

Thomas Halbich
LINGUALTECHNIK

PATIENTEN
BEHANDLER

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

KN Adresse

Dr. Jair Lazarin San Esteban
Parque de los Niños No.17,
Colonia. Las Arboledas,
Atizapán de Zaragoza,
Estado de México
México
jair_lazarin@yahoo.com

So habe ich Philipp noch nie gesehen.



DÜRR DENTAL AG · Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



Das VistaPano S Ceph ist die effiziente Röntgenlösung für Kieferorthopädie und mehr. Es ermöglicht schnelle Ceph-Aufnahmen (4,1 Sek.) bei hervorragender Bildqualität und geringer Strahlenbelastung. Zugleich bieten seine 2D-Panoramaaufnahmen dank S-Pan-Technologie eine durchgehend exzellente Schärfe.
Mehr unter www.duerrdental.com

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

KN AUS DER PRAXIS

Unsichtbares, systemunabhängiges Agieren

Dr. Enrico Pasin stellt den neuen Pasin-Pin® vor – ein von ihm entwickeltes Allround-Minipin-System.



Abb. 1: Pasin-Pin.

Nicht nur moderne Behandlungsapparaturen wie Aligner, Lingualbrackets, zahnfarbene Labialbrackets oder weiß beschichtete Bögen tragen heutzutage dazu bei, das immer größer werdende Verlangen nach ästhetischen KFO-Behandlungen zu realisieren. Auch der Einsatz skelettaler Verankerungen (z. B. mithilfe von Miniimplantaten oder -platten) stellt hierbei einen wichtigen Aspekt dar. Ermöglichen diese kleinen, zumeist unsichtbar platzierten Helfer (z. B. im Gaumen) durch ihre „Vorarbeit“ oft eine Reduzierung der Gesamttragezeit von Multibracketapparaturen. Kieferorthopäden steht heutzutage eine große Auswahl skelettaler Verankerungsschrauben, sogenannter Temporary Anchorage Devices (TAD) bzw. Mini-

pins, zur einfachen Anwendung im Praxisalltag zur Verfügung. Bei klassischen TAD-Systemen werden die Implantate meist intraradikulär im Ober- und Unterkiefer platziert. Das Design des Schraubenkopfes stellt dabei häufig ein Bracket mit .018"er Slot dar. Oder die Schraube verfügt über einen Kugelkopf (Ball Hook). Aufgrund von Modifizierungen, die eine Verankerung der kieferorthopädischen Minischrauben im Gaumen ermöglichen, können mittlerweile sehr effektive wie vielseitige Apparaturen gefertigt werden, da die Systeme meist über einen eigenständigen (1,1 mm starken) Führungsbogen verfügen, der entweder an einer Platte oder einem Abutment fixiert (angelasert) ist.

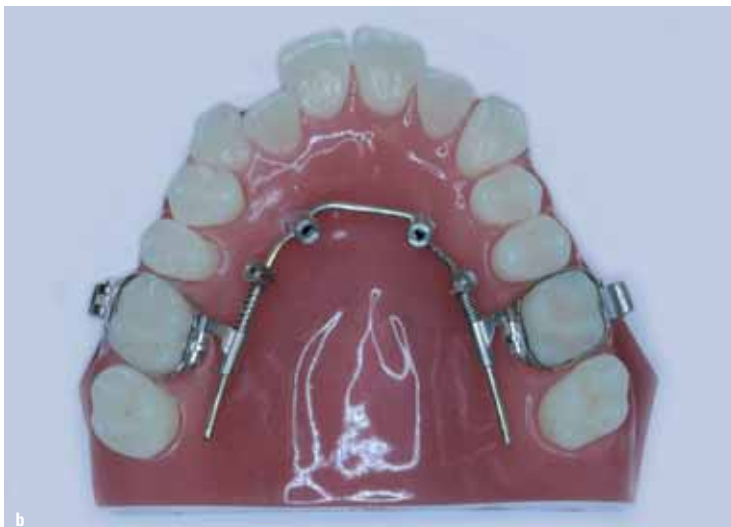


Abb. 3a, b: Distalisierungsapparatur ohne Platte mit einem 1,1 mm Runddraht.

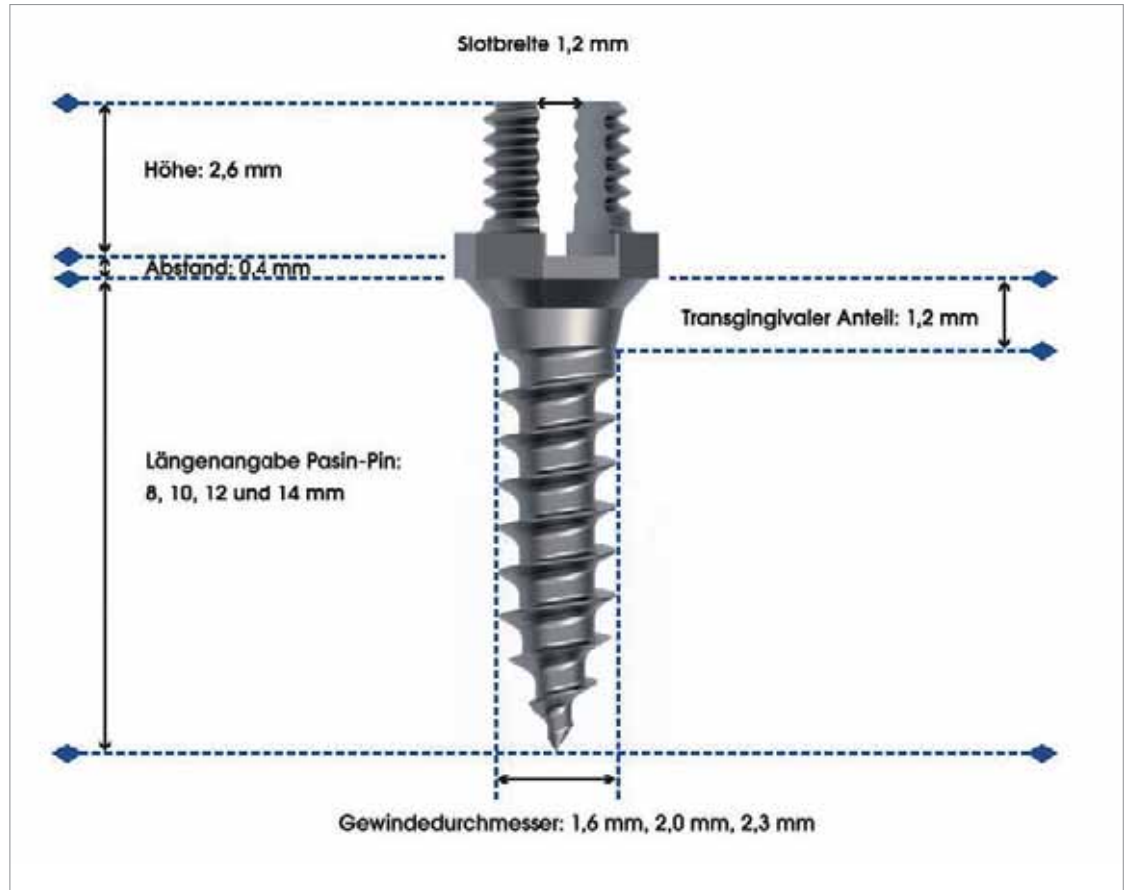


Abb. 2: Schraubendesign.

Wozu noch ein weiteres TAD-System?

Zur DGKFO-Jahrestagung 2014 wurde ein neues TAD-System vorgestellt – der Pasin-Pin (Fa. DENTSPLY GAC). Hierbei handelt es sich um ein Gaumenimplantatsystem, welches auch intraradikulär im Ober- und Unterkiefer eingesetzt werden kann. Der Pin weist einen verschraubbaren Kopf mit einer Slotbreite von 1,2 mm auf und ist – wie die meisten Schrauben – aus Titan Grad 5 gefertigt. Er verfügt über ein selbstbohrendes, selbstschneidendes Gewinde und wird steril ausgeliefert. Für den Oberkiefer sind die Pins in zwei Durchmessern (2,0 und 2,3 mm) und vier verschiedenen Längen (8, 10, 12 und 14 mm) erhältlich. Für den Einsatz im Unterkiefer ist der Pin mit einem Durchmesser von 1,6 mm in den Längen 8 und 10 mm verfügbar (Abb. 1, 2).

Variable Insertionsregion

Das Pasin-Pin-System stellt aufgrund seines variablen Insertionsortes kein reines Gaumenimplantatsystem dar. Während viele Gaumenimplantatsysteme aufgrund ihrer spezifischen, systemgebundenen Mechaniken (Kopplungsmöglichkeiten, Baukastenprinzip) verschiedene Insertionsregionen bevorzugen; manche Systeme die Platzierung der Implantate im Bereich des mittleren Gaumens voraussetzen

und wieder andere Systeme das Einbringen der Schrauben im Bereich der palatinalen Höcker des ersten Prämolaren sehen; favorisiert das Pasin-Pin-System keine bestimmte Insertionsregion. Je nach vorliegendem Patientenfall kann somit individuell und entsprechend der gegebenen anatomischen Verhältnisse sowie gemäß der jeweiligen Behandlerphilosophie entschieden werden, in welche Region die Pins zu setzen sind.

Eine Insertionsmöglichkeit stellt die Platzierung der Implantate

im Bereich der palatinalen Höcker des ersten Prämolaren dar (Abb. 3a, b). Dabei wird die Apparatur stets nur mittels eines Runddrahtes aus dem Eigenlabor realisiert. Des Weiteren können die Implantate auch im Bereich des mittleren Gaumens in allen möglichen Variationen gesetzt werden.

Die Abbildungen 4a bis c zeigen die Insertion der Pins parallel zur Raphe-Median-Ebene. Wird in den Abbildungen 4a und b der

Fortsetzung auf Seite 14 **KN**



Abb. 4a–c: Insertion parallel zur Raphe-Median-Ebene mit T-Plate (a, b) und ohne (c).



Das unschlagbare Team

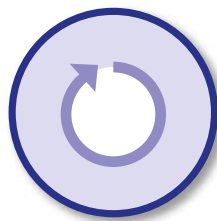
Der 3M™ True Definition Scanner und das Incognito™ Appliance System



Scanzeit für einen kompletten Kiefer nur 60 Sekunden*



Kleines und leichtes Handstück – liegt perfekt und bequem in der Hand.



Präzise Ergebnisse durch einen komplett validierten Workflow für Incognito™



Incognito™
Appliance System

Interessiert?

Weitere Informationen zum 3M™ True Definition Scanner und zu Incognito™ finden Sie hier:

3MESPE.de/TrueDefinition
3m.de/incognito-neuheiten

*Ein geübter Anwender kann einen kompletten Kiefer in 60 Sekunden scannen.

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

KN AUS DER PRAXIS



Abb. 5a-c: Insertion quer zur Raphe-Median-Ebene mit H-Plate (a) und ohne (b, c).

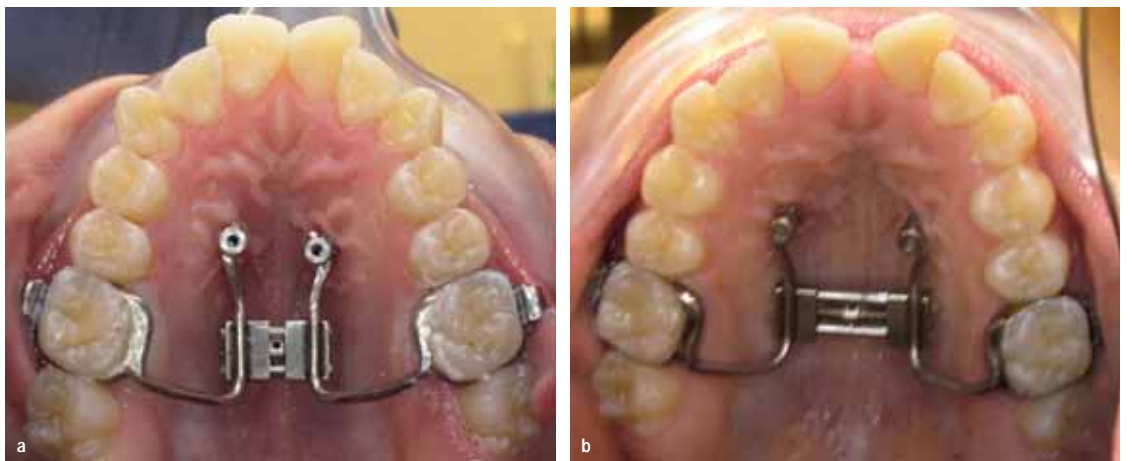


Abb. 6a, b: Klinisches Beispiel einer implantatgestützten Gaumennaherweiterungsapparatur.



Abb. 7a, b: Klinisches Beispiel einer Distalisationsapparatur.

KN Fortsetzung von Seite 12

parallele Einsatz einer T-Plate dargestellt, erfolgt in 4c die Realisierung der Apparatur nur mittels eines Runddrahts.

Die Abbildungen 5a bis c veranschaulichen die Platzierung der Schrauben quer zur Raphe-Median-Ebene, wobei in Abbildung 5a der parallele Einsatz einer H-Plate erkennbar ist. Ab-

bildung 5b und c zeigen erneut die Realisierung mittels 1,1 mm starken Runddrahtes (ohne Plate), wobei der Unterschied zwischen beiden die Ausrichtung des Slots darstellt.

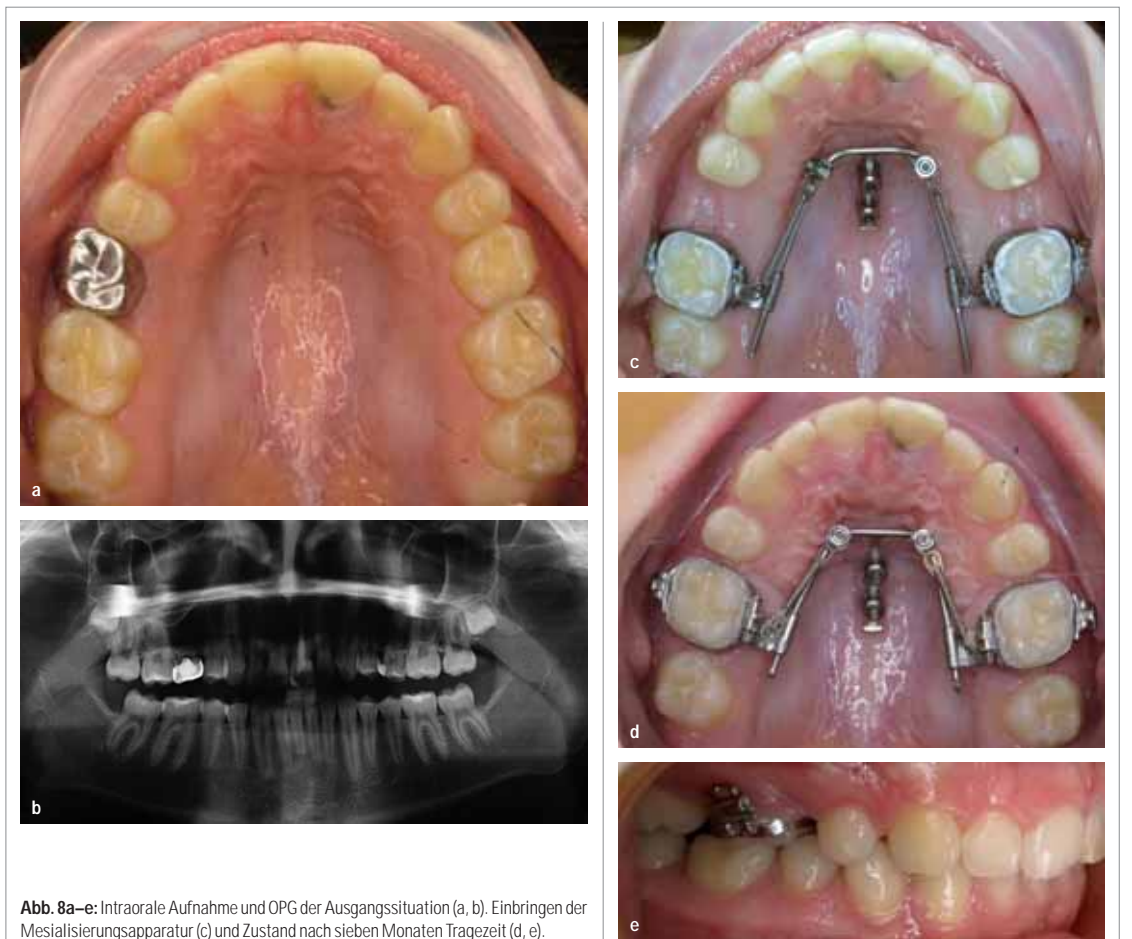


Abb. 8a-e: Intraorale Aufnahme und OPG der Ausgangssituation (a, b). Einbringen der Mesialisierungsapparatur (c) und Zustand nach sieben Monaten Tragezeit (d, e).

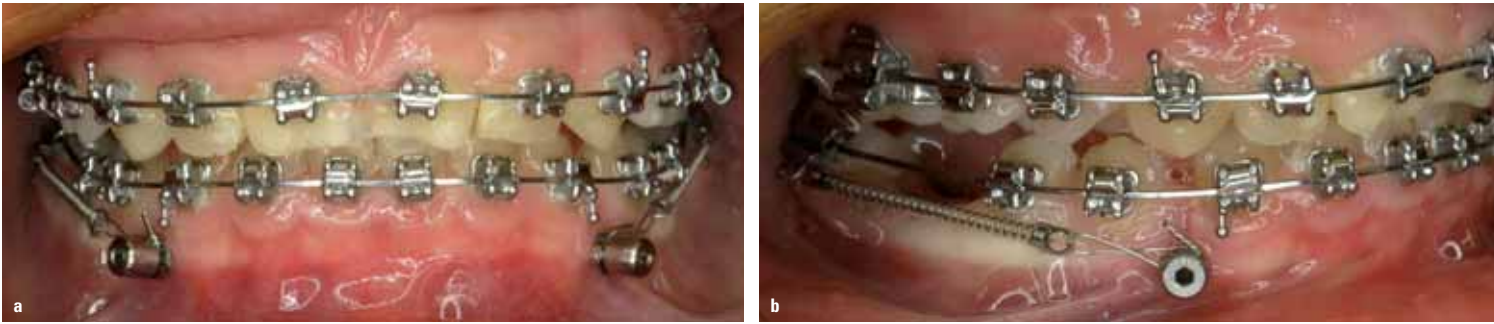


Abb. 9a, b: Klinisches Beispiel des Pasin-Pin-Einsatzes im Unterkiefer.



Abb. 10a-c: Modifizierte Unterkieferapparaturen: Distalisierung (b), Mesialisierung (c).

Systemungebundene Kopplung

Dank des Schraubkopfes mit einer Slotbreite von 1,2mm können sämtliche Formen von Rund- und Vierkantdrähten bis zu einer Dimension von 1,15 mm (.046") fest mit dem Pin verschraubt werden. Die Kopplungsmöglichkeit zwischen Implantat und Verankerungsapparat, wie in den Abbildungen gezeigt, ist dadurch nicht systemgebunden. Auch sind keine speziellen Abutments erforderlich. Dem Kieferorthopäden, der somit nicht auf systemgebundene Kopplungselemente (Plates, Patrizen etc.) inklusive erforderlicher Laser- und Lötarbeiten angewiesen ist, wird dadurch eine maximale Behandlungsfreiheit bei der Herstellung der benötigten Apparatur geboten.

Die zu koppelnden Apparaturen, wie z. B. GNE, Distalisations- oder Mesialisationsapparat, werden mithilfe einer aufschraubbaren Fix Cap befestigt, wobei bewährte Mechaniken beispielsweise mittels Labordraht selbst hergestellt werden können. Möchte der Behandler mit Kopplungselementen (Plates, Federn etc.) arbeiten, stehen diese vorgefertigt zur Verfügung und runden das Pasin-Pin-System ab.

Klinische Anwendung

Die Abbildungen 5 und 6a zeigen ein klinisches Beispiel einer implantatgestützten Gaumennahterweiterung zur transversalen Dehnung des Oberkiefers. Die Herstellung dieser Apparaturvariante ist relativ einfach realisierbar, wobei die üblicherweise erforderlichen Löt- und Laserarbeiten zur Verbindung des GNE-Arms (Draht) an das Implantat-abutment vollständig entfallen. In diesem Fall wurde lediglich der Drahtdurchmesser der GNE-Arme im Bereich des Slot etwas reduziert, damit dieser in den Pin-slot eingeführt werden konnte. Mithilfe der verschraubbaren

Kappe wird eine stabile Fixierung des Drahtes gewährleistet. Ein Beispiel einer kooperationsunabhängigen, nahezu unsichtbaren Distalisation der Oberkiefermolaren zur Platzbeschaffung ist in den Abbildungen 7a und b dargestellt.

Der in den Abbildungen 8a und b dargestellte Patientenfall zeigt ein 17-jähriges Mädchen mit Nichtanlagen der Zähne 15 und 25. Die persistierenden Milchzähne besaßen zu diesem Zeitpunkt einen Lockerungsgrad und die prothetische Versorgung der Zahnücke wurde abgelehnt. Da die Mesialisation ohne Einsatz einer Multibracketapparat realisiert werden konnte, erfolgte diese nahezu unsichtbar (Abb. 8c). Der sich anschließende, zeitintensive Lückenschluss wurde im ersten Schritt ästhetisch behoben. Die dadurch verkürzte Feinkorrektur erfolgte im Anschluss mithilfe einer Multibracketapparat. Die Abbildungen 8d und e zeigen die klinische Situation nach siebenmonatiger Mesialisierung.

Die klinische Anwendung des Pasin-Pin-Systems im Unterkiefer wird in den Abbildungen 9a und b gezeigt. Im Gegensatz zum Gaumen als Insertionsregion besitzt die interradikuläre Platzierung der Implantate im Unterkiefer eine deutlich höhere Verlustrate. Daher wären z. B. auch Konstruktionen denkbar, wie diese in den Abbildungen 10a bis c dargestellt sind, jedoch noch nicht klinisch getestet wurden.

Fazit

Die Idee für die Entwicklung des Pasin-Pin-Systems war es, dem Behandler in der Praxis ein Allround-Minipin-System in die Hand zu geben, das ihn systemunabhängig agieren lässt. Zudem sollte die gewünschte Apparatur möglichst unsichtbar sein sowie kostengünstig und nur mithilfe eines einfachen Labordrahtes gefertigt werden können. Inspiriert von diesem Grundgedanken folgt das vorgestellte System keiner be-

vorzugten Insertionsregion, was einen weiteren Vorteil darstellt. Wer sich über das Pasin-Pin-System informieren möchte, kann dies

gern im Rahmen entsprechender, über DENTSPLY GAC angebotener Fortbildungen mit dem Entwickler Dr. Enrico Pasin. KN

KN Kurzvita



Dr. Enrico Pasin
[Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. Enrico Pasin
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Innsbrucker Str. 2
83435 Bad Reichenhall
Tel.: 08651 9650097
praxis@pasin.de
www.pasin.de

ANZEIGE



Die neue Generation – TRIOS® 3 Ortho

Abdrücke, die Eindruck hinterlassen

3Shape's dritte Generation intraoraler Scanner ist in Stiftform, mit Griff und als Integration in eine Behandlungseinheit erhältlich.

TRIOS® 3, TRIOS® Color und TRIOS® Standard für die digitale Abformung in kieferorthopädischen Praxen.

TRIOS® 3 – in Kürze bei uns erhältlich.

TRIOS® Color und Standard



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

DentaCore GmbH

Bessemerstraße 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

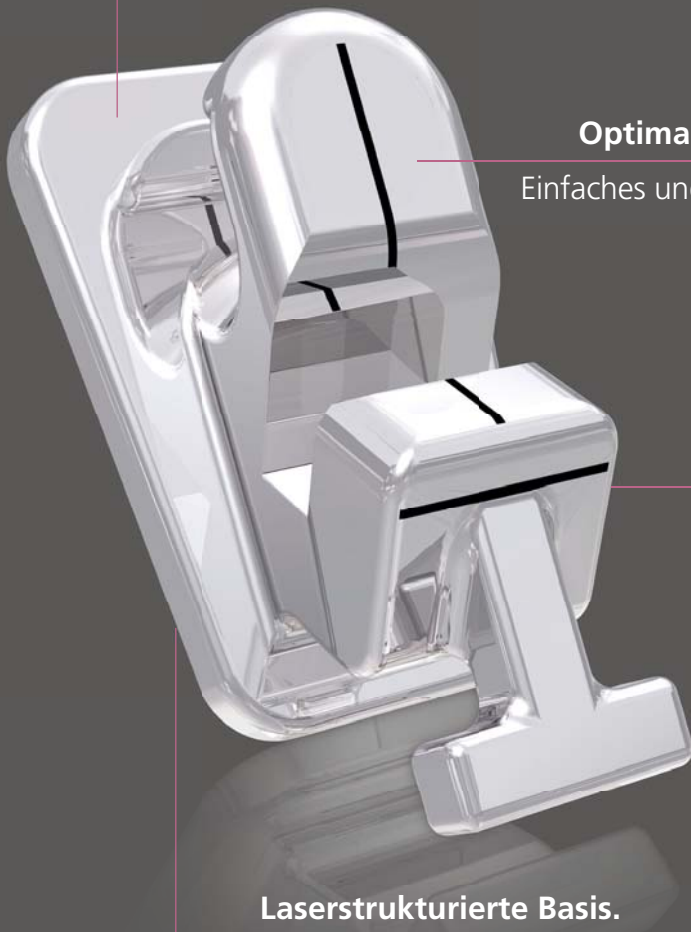
mail@dentacore.com
www.dentacore.com



Überraschend anders. Das Lingualsystem.

1-Stück-Bracket.

Hohe Biokompatibilität.



Optimales Flügeldesign.

Einfaches und sicheres Ligieren.

Graziles, niedriges Profil.

Größtmöglicher
Zungenfreiraum.

Laserstrukturierte Basis.

Optimale Retention.

discovery[®] delight steht für die kompromisslose Reduzierung der für die Behandlung benötigten Komponenten. Die freie Auswahl aller linguale Behandlungsvarianten, von der **2D- bis hin zur 3D-Behandlung**, bleibt dabei gewährleistet.

Durch die geniale **Kombination von vertikalem Slot** in der Front **und horizontalem Slot** im Seitenzahnggebiet (offen/geschlossen) wird eine optimale Kraftübertragung gewährleistet.



KN PRAXISMANAGEMENT

Loyale Patienten – Wer möchte sie nicht?

Ein Beitrag von Dr. Michael Visse, Kieferorthopäde aus Lingen.



Abb. 1

Patientenloyalität wird nicht selten mit Patientenzufriedenheit gleichgesetzt. De facto handelt es sich jedoch um zwei unterschiedliche Dinge. Zufriedenheit bedeutet, dass wir das Problem eines Patienten gelöst und seine Erwartungen in vollem Umfang erfüllt haben. Um jedoch Loyalität zu erzeugen, müssen wir mit unseren Leistungen die Erwartungen des Patienten nicht nur erfüllen, wir müssen sie übertreffen. Erst dadurch entsteht Begeisterung und Verbundenheit. Loyale Patienten bauen eine langfristige und leidenschaftliche Beziehung

Ihn mit Leistungen zu überraschen, die er nicht erwartet, macht aus einem zufriedenen einen begeisterten Patienten und führt im Ergebnis zu Patientenloyalität.

zur Praxis auf, Sie werden zu „Fans“, sprechen Empfehlungen aus und bringen Freunde und Bekannte dazu, die Praxis zu besuchen. Kurzum: Patientenloyalität ist der Schlüssel zum Erfolg.

Der Patient kommt zu uns mit einem Behandlungsbedürfnis. Unsere Aufgabe ist es, sein Problem mit modernen zahnärztlichen bzw. kieferorthopädischen Mitteln optimal und individuell zu lösen. Behandlungsqualität und Kompetenz der Praxis sind somit die Grundvoraussetzungen. Ihn mit Leistungen zu überraschen, die er nicht erwartet, macht aus einem zufriedenen einen begeisterten Patienten und führt im Ergebnis zu Patientenloyalität.

Erwartungen übertreffen erzeugt Begeisterung

Zur näheren Erläuterung nachstehend ein einfaches Beispiel: Ein Neupatient möchte telefonisch einen Termin in einer Praxis machen. Seine Erwartungen, basierend auf früheren Erfahrungen, sind eine professionelle und freundliche Terminvereinbarung sowie ein zeitnaher Termin. Diese Erwartungen bereits beim Erstkontakt zu übertreffen ist gar nicht schwierig. In unserer Praxis fragen wir während des Telefonates nach der E-Mail-Adresse und mailen dem Patienten

in Echtzeit die Terminbestätigung inklusive eines Online-Anamnesebogens. Mit innovativer Technik ist dies heute sehr einfach. Die Schnittstelle ivoris connect (Fa. Computer konkret) erlaubt den Versand direkt und vollautomatisch aus dem Praxismanagementprogramm. Zwei Tage vor dem vereinbarten Termin erhält der Neupatient zudem – ebenfalls automatisch – eine ansprechend gestaltete Mail, mit der er an den Termin erinnert wird. Genau dieser Service ist es, den der Patient eben nicht erwartet und der ihn positiv überrascht. So gelingt es uns bereits beim ersten Kontakt, Begeisterung zu erzeugen. Zugegeben: Das Fehlen eines solchen Service erzeugt keine Unzufriedenheit. Man vergibt jedoch die Chance, sich von Mitbewerbern abzusetzen, dem Patienten vom ersten Moment an ein gutes Gefühl zu geben und dieses in der Folge konsequent auszubauen. Wie machen wir das in unserer Praxis? Zur weiteren Systematisierung definieren wir Berührungspunkte mit unserem neuen Patienten (sogenannte Touchpoints). Die Koordination der Maßnahmen erfolgt durch ein Internet-basiertes CRM-System (Customer Relation Management) bzw. PRM-System (Patient Relation Management). Wir nutzen hierzu die Anwendungen von iie-systems (www.iie-systems.com). Diese erlauben es uns, den Patienten, angefangen beim Erstkontakt über die Beratung bis hin zur Therapie, schnell und einfach mit relevanten Informationen zu versorgen. Ziel ist es, ihn durch die Behandlung zu führen und immer wieder aufs Neue zu begeistern. Die Wirkung auf die Patientenzufriedenheit und -loyalität – und damit auch

Fortsetzung auf Seite 18 KN



Abb. 2

Technologie, die verbindet



Abb. 3

Automatische Erinnerung 2 Tage vor dem Termin



Abb. 4

auf das Empfehlungsmanagement – ist unverkennbar. Darüber hinaus zeigt sich jedoch noch ein weiterer Effekt. Wir haben festgestellt, dass die Begeisterung der Patienten einen direkten Einfluss auch auf die Mitarbeiterzufriedenheit hat. Die positive Energie führt zur Anerkennung der Praxisleistung und ist damit der Motor für unseren Teamgeist.

Zufriedenheit und Loyalität sind messbar

Wie lässt sich Patientenzufriedenheit messen? Wir nutzen hierzu ein einfaches und bewährtes Instrument, den Net Promoter Score. Unsere zentrale Frage lautet „Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie unsere Praxis weiterempfehlen würden?“ Bewertet wird dabei auf einer Skala von 1 bis 10, wobei eine Einteilung in

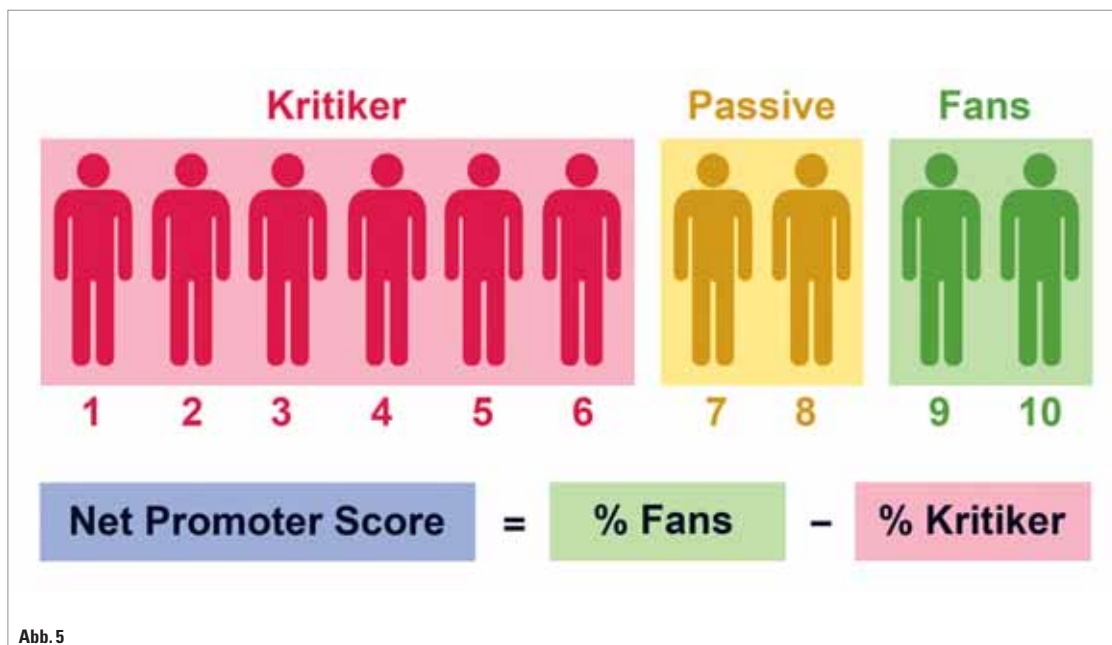


Abb. 5

drei Zufriedenheitsklassen erfolgt. Bei Patienten, die einen Wert von 9 bis 10 auf der Skala angeben, ist es gelungen, sie zu begeistern, eine emotionale Beziehung aufzubauen und aus zufriedenen Patienten loyale zu machen. Sie

werden die Praxis definitiv weiterempfehlen. Werte von 7 bis 8 lassen auf zufriedene, nicht aber loyale Patienten schließen. Erfahrungen zeigen, dass diese in ihrem Empfehlungsverhalten eher passiv sind. Patienten mit Werten von 6 und weniger müssen bereits als Kritiker der Praxis gelten. Sie sind eher unzufrieden, zeigen eine hohe Wechselbereitschaft und werden daher keine Empfehlungen aussprechen.

noch besser nutzen, uns ständig weiterentwickeln und unseren Service und unsere Leistungen permanent optimieren. Darüber hinaus sammeln wir jedoch auch die negativen Geschichten (Bewertungen von 6 und weniger). So können wir an unseren Defiziten arbeiten und die Quelle der Unzufriedenheit gezielt beseitigen. Entscheidend für den nachhaltigen Praxiserfolg ist niemals eine Selbsteinschätzung, sondern immer die Wahrnehmung durch die Patienten. Arbeiten Sie an den Stärken und eliminieren Sie die Defizite. Identifizieren Sie Behandlungsmethoden und Serviceleistungen, die der Patient so nicht erwartet und die ihn begeistern. Sie werden sich wundern, welche positiven Auswirkungen dies nicht nur auf die Patientenbindung und -bindung hat, sondern wie erheblich sich loyale Patienten auch auf die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter/-innen und damit nicht zuletzt auf Ihre eigene auswirken werden. **KN**

Wir haben festgestellt, dass die Begeisterung der Patienten einen direkten Einfluss auch auf die Mitarbeiterzufriedenheit hat. Die positive Energie führt zur Anerkennung der Praxisleistung und ist damit der Motor für unseren Teamgeist.

Relevant für den Praxiserfolg ist der Anteil der sogenannten Promotoren (begeisterte Patienten mit Werten von 9 bis 10 auf der Skala), denn er entscheidet über den sogenannten Net Promoter Index. Dieser berechnet sich wie in Abb. 5 dargestellt. Als gut gilt ein Index von 30 bis 49%, als sehr gut einer von über 50 bis 64%. Alles über 65% ist hervorragend. (Beispiel: Der Net Promoter Index von Apple liegt bei 78%).

Praxiserfolg: Entscheidend ist die Wahrnehmung der Patienten

Im Rahmen der Befragung ist uns eine zweite Frage wichtig. Wir fragen nach dem Hauptgrund für die soeben abgegebene Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit. Über diesen Weg identifizieren wir Bedürfnisse, Erwartungen sowie die tatsächlichen Erfahrungen des Patienten mit unserer Praxis. Mit der systematischen Sammlung aller Geschichten, die den Patienten zu einer Bewertung von 9 bis 10 bewogen haben, können wir diese Erfahrungen zukünftig

KN Kurzvita



Dr. Michael Visse
[Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. Michael Visse
Fachzahnarzt für KFO
Georgstr. 24
49809 Lingen
Tel.: 0591 59077
info@dr-visse.de
www.dr-visse.de



DIE REVOLUTION IN DER RETAINERTECHNOLOGIE

MEMOTAIN®, der neuartige Nitinol® CAD/ CAM Retainer, wird digital präzise geplant und maschinell hergestellt. Die individuelle Anpassung an die jeweilige Zahnform des Patienten ermöglicht dabei einen perfekten Tragekomfort.

- Der MEMOTAIN® Retainer und seine Vorteile:
- Die Zähne werden dynamisch fixiert.
- Der Draht wird nicht gebogen und somit nicht geschwächt.
- Sollbruchstellen sind nahezu ausgeschlossen.

Deshalb gewähren wir eine MEMOTAIN® Bruchgarantie von 24 Monaten!

ANZEIGE

NEU! TruKlear jetzt
auch für UK 5–5



**Der neue Stern ist da.
Einzigartig. Ästhetisch. Metallfrei.**

Unsere Innovation TruKlear® ist da – das weltweit erste selbstligierende Keramikbracket mit Keramikverschluss, das ganz ohne Metall auskommt. Für vollkommene Ästhetik und Verträglichkeit. Dabei bringt es alles mit, was Sie von unseren Keramikbrackets gewohnt sind: gutes Handling, optimale mechanische Retention und splitterfreies Debonding mit dem Pauls-Tool. Also alles, was Sie und Ihre Patienten erwarten dürfen. Weitere Informationen finden Sie auf www.truklear.com.

Jetzt testen! Sichern Sie sich Ihre ersten TruKlear-Fälle für 16,50 €* pro Bracket!
Einfach Coupon ausschneiden und mit Ihrer Bestellung einsenden.
*Endpreis. Kein weiterer Rabatt möglich.

www.truklear.com



FORESTADENT[®]
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

Von Kollege zu Kollege – der Kieferorthopäde als Buddy-Coach

Mittwochabend, ein Treffen mehrerer Kieferorthopäden: Der Kollege Schmitz will seine Praxis erweitern, sie eventuell zur Gemeinschaftspraxis ausbauen. Was kommt da auf ihn zu? Hilfreiche Tipps erhält er von seiner Kollegin, der Kieferorthopädin Müller. Was geht hier vor? Ein Beitrag von Dr. Katja Kruckeberg.



© g-stockstudio

Unterstützung unter Kollegen auf derselben Hierarchieebene

Wir werden Zeuge eines Buddy-Coaching: In dem idealtypischen Beispiel treffen sich die Kieferorthopäden Holger Schmitz und Kerstin Müller, um gemeinsam, partnerschaftlich und mithilfe einer kreativen Kooperation nach Weiterentwicklungsmöglichkeiten des Kollegen Schmitz zu suchen. Im Fokus steht mithin die Arbeit an der beruflichen Entwicklung einer Person, wobei die Kollegin Müller ihre Erfahrungen mit Holger Schmitz teilt und ihn unterstützt, seinen Weg angesichts der großen Herausforderung „Praxiserweiterung“ zu finden. Denn Kerstin Müller hat ihre Praxis vor einigen Jahren zur Gemeinschaftspraxis erweitert. Und jetzt ist sie bereit, diese Erfahrungen im Buddy-Coaching weiterzugeben.

Die Unterstützung zwischen „Buddys“ (=Kollegen) hat den Vorteil, dass dabei nicht nur berufliche, sondern auch private und persönliche Gesichtspunkte auf die Agenda rücken. Darum ist das Vertrauensverhältnis zwischen den Buddys eine unabdingbare Voraussetzung für das Gelingen dieser innovativen Form des Coaching.

Asynchrone Gesprächsstruktur entsteht

Eines ist wichtig: Kollegen-Coaching unterscheidet sich von dem lockeren Austausch „zwischen Tür und Angel“ oder beim gemeinsamen Essen beim Italiener. Der Buchtitel zum Thema, „Tausche Abendessen gegen Coaching“, bringt es auf den treffenden Punkt: Es geht darum, sich gezielt unter Kollegen zu unterstützen und sich hierfür bewusst Zeit zu nehmen. Dabei entsteht eine asynchrone Gesprächsstruktur, denn der Fokus richtet sich auf das Anliegen einer Person: Während der eine Kollege als beratender Coach fungiert, nimmt der andere die Rolle des beratenden Coachees ein. Schon ein einziges Gespräch dieser Art führt oft zu überraschenden Ergebnissen wie innerer Klarheit und Mut zum Handeln.

Das Coachinggespräch mit GROW strukturieren

Buddy-Coaching verlangt von den Teilnehmern Selbstdisziplin und kommunikatives Geschick. Aktiv zuhören und Fragen stellen – das ist zielführender als das monologisierende Erteilen vermeintlich wohlmeinender Rat-

schläge. Für das Beispiel der Kieferorthopäden Holger Schmitz und Kerstin Müller gilt: Es hilft, wenn die coachende Kollegin Müller die GROW-Kommunikationstechnik beherrscht, mit der sie den Buddy-Dialog strukturiert: Dabei werden zunächst in der Goal-Phase das Thema und das Wunschziel formuliert. Der Kollege Schmitz sucht nach Möglichkeiten der Praxiserweiterung. Welche Optionen gibt es, welche Vor- und Nachteile liegen vor? Dies wird im Realitäts-Check (Reality) geklärt: Ist eine Gemeinschaftspraxis eine Lösung? Welche Kieferorthopäden sollen mit ins Boot geholt werden? Wie steht es um die Gründung eines Arzthauses? Welche weiteren Alternativen gibt es? In der Optionsphase (Options) schließlich erarbeiten die zwei Kieferorthopäden in einem Brainstorming Lösungsalternativen

dafür sprechen, dass der Kollege Schmitz – zum Beispiel – eine Gemeinschaftspraxis gründen sollte.

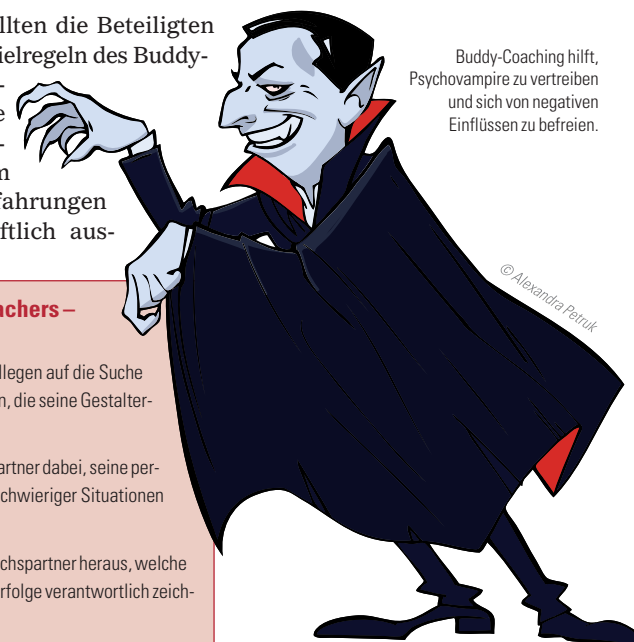
Des Weiteren nutzt Kerstin Müller ein Entscheidungstool, das beim Buddy-Coaching eine wichtige Rolle spielt: das „Drei-plus-eins-Prinzip“. Es beruht darauf, bei wichtigen Entscheidungen alle vier elementaren Lebensbereiche zu berücksichtigen. Neben dem Bereich „Arbeit/Karriere/Finanzielles Wohlergehen“ geht es um die Lebensbereiche „Familie/Beziehungen“, „Gesundheit/Fitness“ und „Lebensmotive/Werte/Träume“.

Überdies sollten die Beteiligten vorab die Spielregeln des Buddy-Coaching akzeptieren: Sie sind angetrieben von dem Wunsch, Erfahrungen partnerschaftlich aus-

Huber fern, er verstrickt dich mit seinem Gerede und seiner negativen Ausstrahlung immer wieder in Konflikte, die dir Energie rauben, die du dringend benötigst, wenn du jetzt eine Gemeinschaftspraxis gründen willst.“

Fazit

Alltagscoaching unter Kollegen, die sich gegenseitig unterstützen und partnerschaftlich unter die Arme greifen: Das ist mehr als eine sozialromantische Utopie im real existierenden Berufsleben.



Buddy-Coaching hilft, Psychovampire zu vertreiben und sich von negativen Einflüssen zu befreien.

© Alexandra Petruk

Das kommunikative Handwerkszeug des Buddy-Coachers – drei Coachingtools

Stärken-Interview: Der Buddy-Coacher geht zusammen mit dem Kollegen auf die Suche nach wiederkehrenden Verhaltens-, Wahrnehmungs- und Denkmustern, die seine Gestaltungskraft befeuern.

Starke Ziele setzen: Der Buddy-Coacher unterstützt den Gesprächspartner dabei, seine persönliche Powerzone zu finden, die er bei der Bewältigung besonders schwieriger Situationen und Herausforderungen aufsucht und aktualisiert.

Pareto-Prinzip: Der Buddy-Coacher findet zusammen mit dem Gesprächspartner heraus, welche 20 Prozent seiner Tätigkeiten für 80 Prozent, also den Großteil, seiner Erfolge verantwortlich zeichnen. So gelingt die Konzentration auf das Wesentliche.

und wägen das Für und Wider der verschiedenen Möglichkeiten ab. Dabei kommen auch die privaten Fragestellungen nicht zu kurz: Welche Konsequenzen haben die verschiedenen Lösungsoptionen für die Work-Life-Balance des Kollegen Schmitz? Wie steht seine Partnerin dazu? Was bedeutet diese gewaltige Veränderung für die familiäre Situation? In der vierten GROW-Phase (What?) schließlich stehen die konkreten Umsetzungsschritte und Umstände der Problemlösung im Vordergrund.

Coachingtools professionell einsetzen

Es ist zielführend, wenn sich die Teilnehmer des Kollegen-Coaching mit einigen grundlegenden Coachingtools beschäftigt haben und in der Lage sind, gemeinsam ein Stärkenprofil zu entwerfen: Um dies herauszufinden, führen sie ein Stärkeninterview, bei dem die spezifischen Kompetenzen und Fähigkeiten des Coaches herausgestellt werden, die dieser selbst nicht so klar benennen kann wie der Kollege, weil ihm die Distanz zu sich selbst fehlt. In unserem Fall diskutieren Holger Schmitz und Kerstin Müller also darüber, welche Fähigkeiten

zutauschen und sich zu unterstützen. Im Mittelpunkt steht nicht der allgemein-unverbindliche Austausch, sondern eine konkrete Aufgabenstellung. Eine Alternative besteht darin, dass sich die Kieferorthopäden – es können auch mehrere Ärzte sein, die sich zu einer „Buddy-Session“ zusammenfinden – in einem festen Rhythmus treffen und sich gegenseitig coachen, ohne die Themen vorher konkret festzulegen.

„Psychovampire“ entdecken: Unterstützung im emotional-sozialen Bereich

Es klang bereits an: Mit Buddy-Coaching kann ein Erfahrungsaustausch in Bereichen stattfinden, die über das rein Berufliche hinausgehen – konkret: Wohl jeder Mensch leidet unter einem oder gar mehreren „Psychovampiren“, also Menschen, die uns im bildlichen Sinn Blut aussaugen und Gestaltungskraft rauben, die uns in anderen wichtigen Lebensbereichen fehlt.

Mögliche „Psychovampire“ halten sich oft in der Familie oder im Freundeskreis auf, häufig jedoch siedeln sie sich auch am Arbeitsplatz an. Hier setzt der Buddy-Coacher an: „Halte dich von dem

Von Buddy-Coaching sprechen wir, wenn ein Kollege mit dem anderen ein Gespräch mit der Zielsetzung führt, ihn bei der Lösung eines beruflichen Problems zu unterstützen, eine Schwäche abzumildern oder ein persönliches Ziel zu erreichen. **KN**

KN Kurzvita



Dr. Katja Kruckeberg
[Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. Katja Kruckeberg
Kleine Straße 5
65207 Wiesbaden-Igstadt
Tel.: 0151 17807842
kk@kruckeberg.de
www.kruckeberg.de



© Dragon Images

Smart, kompetent und wirtschaftlich

Lösungen für die CMD-Therapie und -Diagnostik aus einer Hand. CMD-Spezialist Dr. Christian Köneke aus Bremen weiß, wie man einer craniomandibulären Dysfunktion (CMD) entgegentritt und dabei noch wirtschaftlich arbeitet.



Neben umfassenden Informationen zum Krankheitsbild finden Patienten auf www.cmd-therapie.de den CMD-Therapeuten in ihrer Nähe.

Das Krankheitsbild einer craniomandibulären Dysfunktion (CMD) hat viele Gesichter und stellt immer eine Herausforderung für den Behandler dar. Nicht selten haben Betroffene eine wahre Arztodyssee hinter sich, weil sich die Herkunft von Rücken-, Gesichts-, Nacken-, Kopf- oder Hüftschmerzen, aber auch Tinnitus oder Schwierigkeiten beim Mundöffnen oftmals nicht eindeutig klären lässt. Bei vielen liegt bereits eine Chronifizierung des Schmerzzustandes vor. Erfahrungsgemäß gelingt dann eine erfolgreiche Therapie in vielen Fällen nur im interdisziplinären Therapeutenverbund. Eine umfassende fachliche Ausbildung, gepaart mit der Möglichkeit der fachübergreifenden Vernetzung und Kommunikation, liefert hierfür eine wichtige Grundlage. Darüber hinaus hat sich die Anwendung einer computerassistierten Software wie „CMDexcellence“ als Hilfestellung bewährt, eine CMD leichter in den Griff zu bekommen und die wirtschaftliche Komponente im Blick zu behalten.

CMDexcellence – computerassistierte CMD-Diagnostik mit automatischem Honorarrechner und Verknüpfung zur DAISY

Auf der diesjährigen IDS präsentierte sich die bewährte „CMDexcellence“-Software zur computerassistierten CMD-Diagnostik in der Version 2.0 gemeinsam mit der DAISY-Akademie + Verlag GmbH. Aus dieser Kooperation heraus entstand ein Konzept zur Leistungsberechnung, das sowohl der GOZ-Novellierung als auch der wissenschaftlichen Stellungnahme der DGFDT vom 1.1.2003 gerecht wird. Das Programm „denkt“ nicht nur mit und leitet beispielsweise sicher durch die gesamte Funktions- und Strukturanalyse (FSA[®]) oder erläutert unkompliziert diagnostische Handgriffe. Es schlägt auch für den CMD-Schnelltest Abrechnungspositionen vor oder hilft bei der Schienenauswahl. Ein Knopfdruck genügt, um noch wäh-

rend der Behandlung den Befundbericht auszudrucken. Ob Befundbericht, diagnostische Handgriffe, Konsil, Schienentherapie und Laborleistungen – die Software hat für alle betreffenden Leistungen die passenden Gebührensätze parat, auch über den BEMA hinaus. Durch die neue Verknüpfung mit der DAISY-CD eröffnen sich dem Praktiker zusätzliche Möglichkeiten der individuellen Anpassung seiner Berechnung.

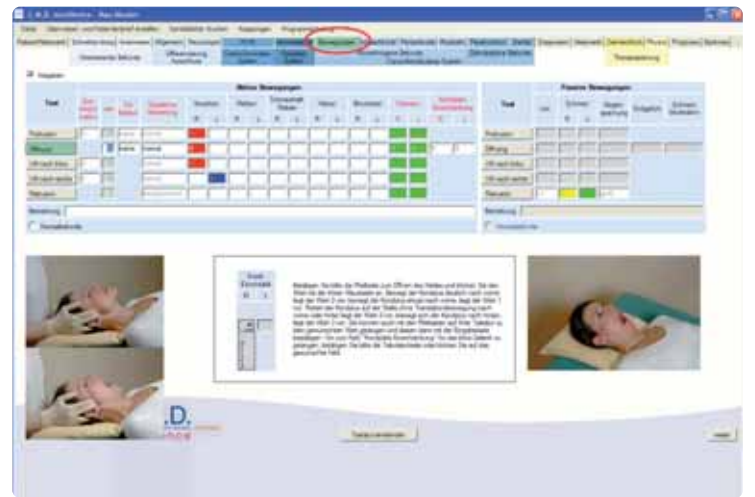
Für Ärzte, (Fach-)Zahnärzte und Physiotherapeuten: Das (Nord-) Deutsche CMD-Curriculum startet 2015 zum 14. Mal.

Bei der Aus- und Weiterbildung zum CMD-Therapeuten ist der fachübergreifende Ansatz besonders wichtig. Das (Nord-) Deutsche CMD-Curriculum bietet neben ausführlichen fachübergreifenden Informationen zudem eine Vielzahl praktischer Anleitungen in Diagnostik und Therapie dieser Erkrankung. Gemeinsam mit den wissenschaftlichen Leitern Dr. Christian Köneke (Bremen) und Physiotherapeut Gert Groot Landeweer (Gundelringen) bearbeiten die Curriculum-Teilnehmer sehr individuell, persönlich und praxisbezogen an zweimal fünf Tagen CMD-Diagnostik und -Therapie. Die Qualifikation zum zertifizierten CMD-Therapeuten des (Nord-) Deutschen CMD-Curriculums inklusive. In diesem Jahr findet das Curriculum auf Sylt statt: Diagnostik-Block: 14. bis 18. November 2015, Therapie-Block: 13. bis 17. Februar 2016, Zertifizierungsprüfung CMD-Therapeut (NCC): 19. bis 20. November 2016; Informationen über das Upledger-Institut Deutschland www.upledger.de bzw. Tel. 0451 479950.

www.cmd-therapie.de – etablierte Adresse für Ärzte und Patienten

Die Internetseite www.cmd-therapie.de hat sich als wichtige Quelle für all diejenigen etabliert, die sich für CMD interessieren. Schon seit Langem liegt sie bei der Google-Suche nach „CMD“

und „Therapie“ auf Platz eins und wird gleichermaßen von Patienten wie Ärzten besucht. Ärzte profitieren hier, weil die Seite allen medizinischen Disziplinen offensteht, den kollegialen Austausch fördert und mithilfe des Therapeutenregisters die Kontaktaufnahme zu einem möglichen Co-Therapeuten erleichtert. Interessierte Patienten erhalten leicht verständliche Informationen zum Ablauf, zu den vielfältigen Symptomen, den häufigsten Ursachen und den Therapiemöglichkeiten dieser Erkrankung. Integriert wurde hier zudem ein kleiner Selbsttest, der Patienten hilft, ihre Beschwerden und Probleme besser einzuschätzen. Über das Therapeutenregister haben sie die Möglichkeit, einen spezialisierten Behandler direkt zu kontaktieren.



Wirtschaftlich: computergestützte CMD-Diagnostik mit „CMDexcellence“.

Neu: die Patienten-App von www.cmd-therapie.de

Ab sofort sind die eingetragenen Therapeuten auch mithilfe der neuen App „CMD“ für Patienten zu finden (kostenlos im App-store herunterladbar). An einen CMD-Schnelltest, den jeder Patient für sich allein durchführen kann, schließt sich unmittelbar die Therapeutensuchmöglichkeit an. KN

KN Adresse

Partnerschaft für interdisziplinäre Zahnmedizin
Dr. Christian Köneke
Lüder-von-Bentheim-Str. 18
28209 Bremen
Tel.: 0421 343538
Fax: 0421 3469012
info@zaehne-bremen.de
www.zaehne-bremen.de

ANZEIGE

NEU!



Perfektionist ein präzises Ergebnis.

Progressive Stripping Technik (PST) nach Dr. Pablo Echarri mit den CA[®] Stripping Tools.

- Sterilisierbare Instrumente zur Interdentalen Schmelz-Reduktion (ISR)
- Ein- oder beidseitig diamantiert
- Körnungen von 15µm bis 90µm
- Einzeln und als PST-Set, zusammengestellt nach Dr. Pablo Echarri

* auch abgewinkelt erhältlich

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

SCHEU-DENTAL GmbH
phone +49 2374 92 88-0

www.scheu-dental.com
service@scheu-dental.com

SCHEU
Dental Technology

KN EVENTS



mit Rekordergebnis

IDS 2015
[Bildergalerien]



IDS 2015
[Videos]



Fortsetzung von Seite 1

entsprechenden Auswirkungen auf das gesamte Gebiss in Echtzeit dargestellt werden können. Ob Extrusion/Intrusion, Rotation, Kronenangulation oder Wurzel-torque – wird eine Zahneinstellung vorgenommen, werden automatisch alle anderen Zähne direkt im 3-D-Modell angepasst. Precision Cuts und Attachments sind mit der neuen Software frei wähl- und modifizierbar, wobei mangelnde Platzverhältnisse entsprechend angezeigt werden. Zudem können approximale Schmelzreduktionen (ASR) jetzt

selbst in Echtzeit am Modell vorgenommen werden. Mit der Softwareerweiterung werden des Weiteren neue Tools angeboten. So können u. a. okklusale Kontakte zwischen den Zahnbögen gekennzeichnet oder die Ausgangs- und geplante Endposition in einer Zweifachansicht nebeneinander dargestellt werden. Ein optimiertes Raster (1 mm) ermöglicht eine genauere Vermessung des Modells, während ein neues Werkzeug für die Bolton-Analyse Referenzinformationen zur Zahngrößendiskrepanz bietet. Außerdem werden problematische Zahnbewegungen dem Behandler angezeigt (blau = mittelschwere Bewegung, schwarz = schwere Bewegung).

Mit dem iTero® element™ zeigte gleiche Firma gleich noch eine Messeneuheit. Der im Vergleich zum Vorgänger wesentlich kleinere und leichtere Scanner gewährleistet eine 20-mal höhere Scangeschwindigkeit (ca. 1 Min. pro Kiefer) und ist mittels Multi-Touchscreen intuitiv bedienbar. Das optimierte und mit der kompletten Technologie versehene Handstück wurde u. a. mit dem patentierten ITO-Antikondensations-system ausgestattet, welches ein Beschlagen verhindert, sodass keine zusätzliche Zufuhr von Luft oder Wärme beim Scansvorgang erforderlich ist. Dank des Farbscannens kann der Anwender zudem leicht zwischen Zahn- und Zahnfleischstrukturen unterscheiden. Der iTero® element™ Scanner, dessen Scans im offenen STL-Datenformat verfügbar sind, wird in wenigen Monaten in Deutschland erhältlich sein. Auch bei GC konnten die Besucher einen Intraoralscanner kennenlernen – den GC Aadvia IOS. Dieser ermöglicht laut Hersteller den virtuellen Abdruck des Kiefers in weniger als fünf Minuten, wobei der Anwender sofort am Bildschirm die Okklusionsverhältnisse beurteilen und ggfs. den Scan wiederholen kann. Der Scanner ist als offenes System konzipiert und verfügt über zwei USB-Ausgänge, sodass die STL-Daten direkt vom Gerät auf einem Stick gespeichert und je nach bevorzugter Art und Weise weitergeleitet werden können. Da die gesamte Technologie in der Basis enthalten ist, erscheint das Handstück überraschend leicht und schmal. Zudem bedarf es keiner Kalibrierung, wie bei anderen Geräten erforderlich. Die Software wurde so gestaltet, dass sie nicht manipulierend ein-

greift, sondern ungescannte Bereiche sofort in Rot anzeigt. Und gleich noch eine Neuheit im digitalen Bereich: das IMPRIMO® 90 3-D-Drucksystem von Scheu-Dental. Das Tischgerät (DLP-System) mit einem Gewicht von 23 kg ist inklusive Softwarepaket erhältlich und kann neben

dem für Dentalmodelle entwickelten Material IMPRIMO® LC M auch zukünftige biokompatible Materialien für die Schienenherstellung (Hochleistungskunststoffe) verarbeiten, wobei die Modelle bis zu einer Höhe von 100 mm aufgebaut werden können. Der Drucker verfügt über ein Tray-System, wobei das Einzeltray leicht zu reinigen und somit mehrfach verwendbar ist. Für die Retention nach kieferorthopädischer Behandlung ist mit MEMOTAIN® by CA DIGITAL ein CAD/CAM-gefertigter Retainer erhältlich, welcher aufgrund seines Nitinol®-Materials und des computerunterstützten Herstellungsprozesses sich optimal der individuellen Zahnform anpasst und einen hohen Tragekomfort gewährleistet.

Brackets

Ein neues Lingualbracket für die Kieferorthopädie wurde von Dentaurum mit discovery® delight vorgestellt. Das in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Rubens Demichieri entwickelte System ist bei einfachen 2-D-, komplexen 3-D- sowie bei Fällen mit stark ausgeprägter Malokklusion einsetzbar und besteht aus insgesamt vier Elementen: zwei Lingualbrackets mit einem 20er Slot für den Front- und Seitenzahnbereich, einem geschlossenen Seitenzahnbracket sowie einem Molarenröhrchen. Während die Frontzahnbrackets mit einem vertikalen Slot (komfortablerer Bogenwechsel, effiziente Kraftübertragung insbesondere bei Rotation) ausgestattet sind, verfügen die Seitenzahnbrackets über einen horizontalen Slot (optimale Kontrolle der Zahnbewegungen, außer Rotation). Für stark rotierte Seitenzähne kann das speziell dafür entwickelte geschlossene Seitenzahnbracket eingesetzt werden. discovery® delight Brackets sind trotz ihrer geringen Maße einfach und sicher ligierbar. Zudem können elastische Ketten



138.500 Besucher aus 151 Ländern informierten sich an den Messeständen über die Neuheiten der Dentalindustrie.

discovery® delight (Fa. Dentaurum).



ClinCheck® Pro (Fa. Align Technology).



Hybrid-Alignertechnik: orthocaps®-Schienen kombiniert mit RMO®-Lingualbrackets (Fa. Ortho Caps; RMO®).



Safe Cinch Plier IX920 (Fa. db orthodontics, Vertrieb: ODS).



Keramikbracket GHIACCIO (Fa. Leone, Vertrieb: dentalline).



Lingualtucker IX945 (Fa. db orthodontics, Vertrieb: ODS).

und Achterligaturen eingesetzt werden.

Ebenfalls ein ästhetisches Bracket – jedoch für die Labialtechnik – zeigte die Firma Leone, das Keramikbracket GHIACCIO. Das konventionell ligierbare Bracket ist aus monokristallinem biomedizinischen Saphir gefertigt und im Roth System (.018" und .022") verfügbar. Eine Besonderheit stellt die Oberfläche der Bracketbasis dar. Sie ist zu zwei Dritteln mit Mikrokügelchen aus Zirkonia versehen, wodurch eine verbesserte Haftkraft und ein einfacheres Debonding ermöglicht werden sollen. Gleiche Firma stellte zudem eine neue Serie an Tiefziehfolien vor. Diese aus PET G hergestellten Folien sind in runder (Ø 120 und 125 mm) sowie eckiger (125 x 125 mm) Form in den Dicken 0,5; 0,8; 1,0; 1,5 und 2,0 mm für die Fertigung von Alignern oder Positionern erhältlich. Als dritte Leone-Neuheit wurde der Class II Corrector vorgestellt. Die Apparatur verfügt über eine MEMORIA®-Feder, welche eine konstante Kraft von 200g zum Vorschub des Unterkiefers entwickelt. Es sind insgesamt drei Größen beziehbar – extra-short, short und long – mit einer maximalen Federkompression von 25, 28 und 33 mm. Während das Gerät im UK zwischen Eckzahn und erstem Prämolaren auf den Bogen gefädelt wird (Öse), kann die Fixierung im OK auf zweierlei Art und Weise erfolgen: mesial oder distal des oberen Molarentubes. Wird die mesiale Position bevorzugt, kann die Verankerung direkt mittels eines geklebten Single Tubes und ohne Molarenband realisiert werden. Alle drei Neuheiten sind über dentalline erhältlich.

Bei FORESTADENT sind die komplett metallfreien, selbstligierenden TruKlear® Keramikbrackets ab sofort auch von 5-5 für den Unterkiefer erhältlich. Zudem gewährte das Unternehmen seinen Standbesuchern einen ersten Blick auf die demnächst verfügbare dritte Generation seines ebenfalls ästhetischen QuicKlear® SL-Brackets. Dessen Design wurde vor allem insofern modifiziert, dass es einen noch höheren Tragekomfort gewährleistet. Auch wurde die

Praxismanagement

Eine Vereinfachung der Dokumentation und Leistungserfassung am Stuhl ist mit der Software ortho Express® touch panel von Computer Forum realisierbar. Die neue touchbasierte Oberfläche ermöglicht ein strukturiertes, schnelles, rechtschreib- sowie abrechnungssicheres Erfassen der Behandlungsdaten. Dabei werden nicht nur die kompletten Arbeitsabläufe im System abgebildet, auch das Praxisteam kann in seinen Aufgaben zentral gesteuert werden. Schneller als diktiert sind die täglichen Arbeiten im System erfasst, sodass deutliche Freiräume für das gesamte Team entstehen. Die spezielle, individualisierbare Karteikarte gibt noch mehr Struktur und Übersicht auf einen Blick. Hilfreich ist auch die Dokumentation der Patientencompliance sowie des Mundhygienestatus während der Behandlung. Für die bekannte ivoris®-Software bietet Computer konkret mit ivoris® connect ab sofort ein neues Tool an. Durch eine Schnittstelle mit dem Kommunikationssystem von iie-systems (www.iie-systems.com) ermöglicht connect den Datenaustausch zwischen Praxissoftware und Webportal. Ob Versand von Anamnesebögen, Terminbestätigung bzw. -erinnerung oder Informationen zur Behandlung: Der Versand erfolgt direkt und automatisch aus dem Praxismanagementprogramm heraus. Durch die Integration in ivoris® bleibt der Anwender stets in der gewohnten Umgebung der Praxissoftware. Ein Wechsel in ein anderes Programm ist nicht erforderlich. Die Synchronisierung der Patientendaten erfolgt auf Basis der Einverständniserklärung des Patienten und beruht auf modernsten SSL-Verschlüsselungsstandards, wie sie u.a. auch von Banken verwendet werden.



Ortho Connect™ (Fa. GC Ortho).

jüngste Version mit einem neuen, stabileren Clip ausgestattet, der Rotationen noch zuverlässiger überträgt. Bei GC Ortho ist ab sofort ein neuer Bracketkleber namens Ortho Connect™ verfügbar. Dieser kommt ohne Sealent (Primer) aus und bietet eine ausgezeichnete Viskosität. Zudem ermöglicht die schmale Spitze eine gute Applizierbarkeit. Aufgrund der fluorisierenden Eigenschaft des Klebers können etwaige Rückstände nach dem Debonding mithilfe einer UV-Lampe sichtbar gemacht werden.

Weitere Neuheiten

Mit dem 2. April startet die neue Kooperation der Firma Ortho Caps® mit dem amerikanischen Dentalanbieter Rocky Mountain Orthodontics RMO®. Letzterer hatte bereits im September letzten Jahres den französischen Vertrieb des orthocaps® Schienensystems übernommen. Künftig möchten beide Unternehmen nun gemeinsame Wege gehen, um vor allem die voraussichtlich in 2016 bei Ortho Caps® verfügbare Hybridtechnik so effizient wie möglich umsetzen zu können. Bei dieser Technik werden orthocaps®-Aligner mit RMO®-Lingualbrackets kombiniert, um die jeweiligen Vorteile beider Behandlungsmethoden optimal auszunutzen und bislang existierende Grenzen der Alignertherapie (z. B. bei Extrusion, Intrusion oder starker Rotation) überwinden zu können. Die dafür benötigten Brackets werden von Ortho Caps® in der geplanten Behandlung integriert und zum indirekten Kleben zusammen mit den Schienen geliefert. Diese sogenannten Auxiliaries werden damit ein Teil des Hybrid-Alignersystems. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Behandlung bleibt für den Patienten nach wie vor unsichtbar, es sind weniger Behandlungsschritte und somit weniger Aligner erforderlich und die Therapiedauer verkürzt sich. Die IXion™-Instrumentenserie (db orthodontics, Vertrieb für DE über die ODS GmbH) ist um eine neue Zange ergänzt worden – die Safe Cinch Plier (IX920). Diese ermöglicht das einfache Aufkriechen kleiner abgerundeter Stopps auf piksende Bogenenden bei Multibandbehandlungen. Die mit der Zange erhältlichen Stopps verfügen über eine Kerbe, wodurch sie leicht auf den Bogen aufgesetzt werden können. Zudem sind sie auf einer Außenseite mit einer kleinen „Nase“ ausgestattet. Für diese ist in einer der Zangenbacken eine entsprechende Aussparung vorgesehen, wodurch ein einfaches Bestücken des Instruments mit dem Stopp ermöglicht wird. Des Weiteren wurde ein neuer Lingualtucker mit zwei Funktionsenden vorgestellt (IX945), der aufgrund seiner abgewinkelten Enden ein opti-

males Agieren bei guten Sichtverhältnissen sowohl im anterioren als auch posterioren Bereich ermöglicht. Der speziell für den Einsatz bei selbstligierenden Lingualbracketsystemen entwickelte Tucker fixiert den Bogen während des Ligierens sicher im Slot. Scheu-Dental stellte einen speziell für den Aufbau von DURAN® Schienen (ab einer Stärke von 1,5 mm) entwickelten lichterhärtenden, transparenten sowie modellierfähigen Kunststoff vor – DURASPLINT® LC. Passend dazu ist mit dem LC-6 Light Oven ein neues Polymerisationsgerät für bis zu vier Modelle oder einen Fixator verfügbar.

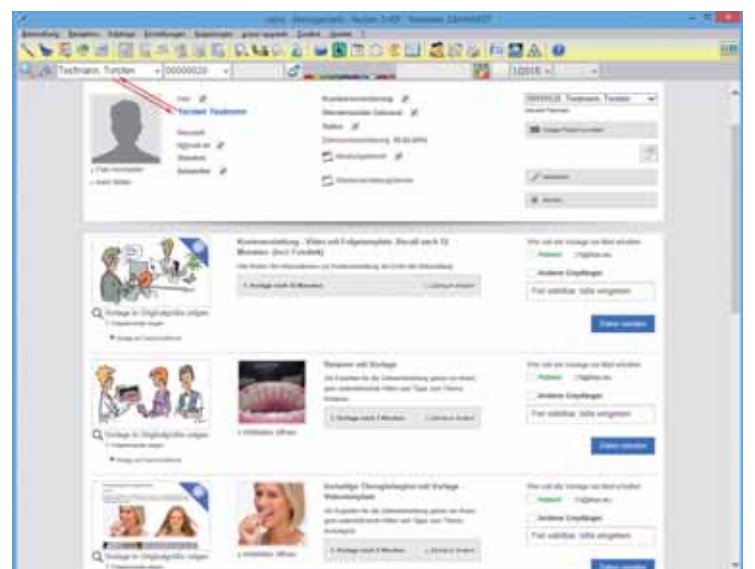


GC Aadvia IOS (Fa. GC).

Die holländische Firma bluem care stellte eine mit hochkonzentriertem natürlichen Sauerstoff angereicherte Zahnpflegeserie (Zahnpasta, Mundwasser und Oralgel) vor. bluem® wurde von einem Team aus Implantologen, Oralchirurgen sowie Zahnärzten entwickelt und kann laut Herstellerangaben u. a. bei der Therapie parodontaler Erkrankungen sowie Periimplantitis eingesetzt werden. Der Sauerstoff der Zahnpasta dringt tief in die Gewebe ein, hält Zahnfleischtaschen sowie Implantate sauber und frei von Bakterien.

Ausblick

Die nächste IDS findet vom 21. bis 25. März 2017 statt.



ivoris® connect (Fa. Computer konkret).

Präventions- und Mundgesundheitstag 2015 in Essen

Am 8. Mai findet im ATLANTIC Congress Hotel Essen unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Nicole B. Arweiler (Marburg), Prof. Dr. Thorsten M. Auschill (Marburg) und Prof. Dr. Stefan Zimmer (Witten) der „Präventions- und Mundgesundheitstag 2015“ statt. Anspruch der Veranstaltung ist es, auf neue Weise erstklassige wissenschaftliche Vorträge mit breit angelegten praktischen Möglichkeiten und Referentengesprächen zu kombinieren.



Nach dem Erfolg der letztjährigen Veranstaltung lädt der Präventions- und Mundgesundheitstag 2015 am 8. Mai im ATLANTIC Congress Hotel Essen erneut zum wissenschaftlichen und praktischen Erfahrungsaustausch.

Der Präventions- und Mundgesundheitstag 2014 (Düsseldorf) fand sowohl bei den Teilnehmern als auch bei Referenten und Ausstellern aufgrund seiner inhaltlichen Qualität und der sehr praxisorientierten Umsetzung ein rundweg positives Echo. Grund genug also, mit diesem Konzept auch in 2015 fortzufahren. Angesprochen werden soll mit dem „Präventions- und Mundgesundheitstag“ vorrangig das bereits qualifizierte Praxispersonal (ZMF, ZMP, DH), aber auch entsprechend ausgerichtete Praxisteams. Dabei ist die Themenauswahl bewusst nicht als allgemeiner Über-

blick gestaltet, sondern behandelt spezialisiert und vertiefend ausgewählte fachliche Fragestellungen. Darüber hinaus ist es Ziel der Veranstaltung, nicht nur in Bezug auf die Inhalte, sondern auch im Hinblick auf den organisatorischen Ablauf Neues zu bieten. Um die Themenkomplexe vertiefend behandeln zu können und um so einen möglichst hohen praktischen Programmanteil zu erreichen, wurde die Zahl der Vorträge und der Hauptreferenten zugunsten von Table Clinics (Tischdemonstrationen) reduziert. Sie bilden den zentralen Bestandteil des Programms. Auch

die Themenstellung der Veranstaltung – Prävention und Mundgesundheit – ist trotz gewisser Fokussierung weit genug gefasst, um auch über die reine Prävention hinausgehenden Fragestellungen Rechnung tragen zu können.

Table Clinics (Tischdemonstrationen) und Ausstellung
Zentraler Bestandteil des „Präventions- und Mundgesundheitstages 2015“ sind die thematischen Table Clinics (Tischdemonstrationen) im Ausstellungsbereich.

Programm
und Anmeldung



Sie bieten die Gelegenheit, den Teilnehmern verschiedene Themen in ihrer praktischen Relevanz und Umsetzung näherzubringen. In einer kurzen einleitenden PowerPoint-Präsentation werden die fachlichen Grundlagen für das Thema

des Tisches gelegt sowie Studien und Behandlungskonzepte vorgestellt. Die Teilnehmer haben dann die Gelegenheit, mit Referenten und Kollegen zu diskutieren sowie Materialien und Geräte in der praktischen Handhabung zu erleben. Das Ganze findet in einem rotierenden System in vier Staf-

eln statt, wodurch die Teilnahme an mehreren Table Clinics möglich ist, für die sich die Teilnehmer bereits vorab anmelden. Die Teilnehmerzahl ist auf 100 begrenzt. **KN**

KN Adresse

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

Klare Statements der Experten

Modul 2 Damon™ Master – Ein Resümee aus Teilnehmersicht.

Im zweiten der vier aufeinander aufbauenden Seminarmodule, die bis September 2015 im Le Meridien in München stattfinden werden, stellten die Referenten Dr. Rafael García Espejo und Dr. Ramón Perera Grau die Themen Engstand und Extraktionen in den Vordergrund. Am Beispiel verschiedener Behandlungsprotokolle veranschaulichten die

erfahrenen Kieferorthopäden vor mehr als 50 konzentrierten Teilnehmern, wie mithilfe der passiv selbstligierenden Damon™-Technik besondere Behandlungserfolge erzielt werden.

Geringe Kraft mit geringer Reibung

Beide Referenten betonten, wie wichtig der geschickte und gezielte

Einsatz bestimmter Torquewerte und die sinnvolle Kombination von Torquewert und Originalbogen sei. Die entsprechenden Feinheiten beim optimalen Zusammenspiel zwischen Kraft, Reibung und Zeit zu kennen und gezielt zu nutzen, sei bei der Damon™-Philosophie entscheidend.

Auch beim Thema Extraktionen vertraten die beiden erfahrenen Referenten eine eindeutige Meinung. So betrachten sie Extraktionen als Befürworter der Face Driven Orthodontic Therapie generell nur dann als sinnvoll, wenn sie für das Profil bzw. Gesicht notwendig sind. In fast 90 Prozent aller Fälle bei Zahnengstand ließe sich nach Aussage der beiden Experten eine Extraktion vermeiden. Eine Behandlungsmethode, die sich einzig auf ein perfektes Gebiss konzentrierte und nicht das Gesicht, die Mittellinie und den Lippenbogen berücksichtige, lasse Patienten Jahre nach der Behandlung sogar früher alt aussehen.

Vertrauen in die Philosophie des Damon™-Systems

Ob bei Klasse I-, II- oder III-Patienten: Die Behandlung mit dem Damon™-System bedeute, sich



Dr. Rafael García Espejo (l.) und Dr. Ramón Perera Grau widmeten sich im zweiten Modul der Damon™ Master-Kursreihe vor allem den Themen Engstand und Extraktion.



ein Stück weit von bisherigen Behandlungskonzepten zu verabschieden und die Damon™-Therapie mutig und konsequent selbst bei schweren Befunden umzusetzen. Der Faktor Zeit spiele hier ebenfalls eine bedeutende Rolle.

Fazit

Klare Statements, die im Anschluss für intensive Gespräche und Diskussionen sorgten und Gelegenheit boten, die Fülle der

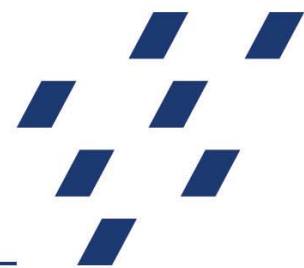
Informationen zu festigen. Wir sind mitten im Thema und erwarten mit Spannung das Modul 3. **KN**

KN Adresse

Ormco Europe B.V.
Basicweg 20
3821 BR Amersfoort
Niederlande
ormcoseminare.d-a-ch@ormcoeurope.com
www.ormcoeurope.com

ANZEIGE

Immer das Wichtigste im Blick behalten ...



EXPERTS On Stage

Salzburg | 26. / 27. Juni 2015

2 Kurstage
6 Vortragende

Dr. Thomas Banach (Königstein)

*„Schnittstelle Patient. Modellgegossene Apparaturen im Königsteiner
Behandlungskonzept“*

Dr. Stefano Troiani (Dänemark)

„Vertical control biomechanics“

Dr. Woo-Ttum Bittner (Berlin)

*„Schnell, unsichtbar, bequem? – Auf der Suche nach
den wirklich modernen Behandlungskonzepten in
der Kieferorthopädie“*

Prof. Dr. Michael Naumann (Ulm)

„Das perfekte Lächeln – eine prothetische Perspektive“

Prof. Dr. Dr. Ralf J. Radlanski (Berlin)

„Die Verhaltens-Kieferorthopädie“

Dr. Ramin Zarrinbal (Berlin)

*„Konturverbesserungen im Rahmen
der orthognathen Chirurgie-zur Optimierung
von Ästhetik und Funktion unter besonderer
Berücksichtigung der Chin Wing Osteotomie“*

Organisation: Frau Mareike Hube
Tel.: +49 2338 801 813
E-Mail: m.hube@gcorthodontics.eu

GC Orthodontics
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

12. IOS traditionell vielseitig in Prag

KFO-Advent: Von Autotransplantation bis Zungentraining und Surgery First. Ein Bericht von Dr. Doreen Jaeschke.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Blick aus dem Kongresspalast. – Abb. 2: Dr. Björn Ludwig begeisterte mit offenen und ehrlichen Praxis Einblicken. – Abb. 3: Professor Hasund zeigte individuelle Kriterien und Grenzen auf Basis individualisierter Normen, deren Einhaltung dann aber unbedingt zu beachten sei.

240 Teilnehmer aus 25 Ländern – so die Bilanz des 12. International Orthodontic Symposium (IOS) in Prag. Das vielseitige Programm: bekannte Größen ihres Fachs in spannenden innovativen Vorträgen sowie kollegiale Gespräche vor einzigartiger Prager Kulisse. Die Frage „Ex vs. Non-Ex“ diskutierten im Vorkurs Dr. Karin Habersack und Prof. Dr. Asbjørn Hasund. „Wie eine Sinuskurve über 100 Jahre wird diese fundamentale Frage der KFO immer wieder gestellt. Für die Beantwortung sollten die Grenzen bekannt sein und beachtet werden“, so Professor Hasund. Vor dem Hintergrund von Morphologie, Funktion, fazialer und dentaler Ästhetik sowie Langzeitstabilität erklärte das bekannte Duo die Entscheidungskriterien bis hin zum „Wann und Wo“ der Extraktion. In der „Tiziano-Baccetti-Memorial-Lecture“ beschrieb Dr. Habersack ihr Konzept bei komplexer CMD-Therapie: „Erst nach Schmerzfreiheit, ob nun mit passiven Splints oder aktiver Therapie mit dem HANSA IV-Splint, steigen wir in die komplexe Therapieplanung ein und sehen, ob im Meer der Therapiealternativen die Insel der KFO allein oder in Kombination Erfolg verspricht.“

Autotransplantation von Prämolaren

Erfolgreiche transalveoläre Transplantationen erfordern ein präzise arbeitendes KFO-Chirurgie-Team. Eines der führenden europäischen Teams auf diesem Gebiet, Prof. Dr. Ewa Czochrowska und Dr. Pawel Plakwicz aus Warschau, demonstrierte mit vielen klinischen Beispielen ihr Konzept. Die Autotransplantation von Prämolaren mit zur Hälfte oder Dreiviertel entwickelten Wurzeln schätzten beide als vorhersagbar gut ein (bei 33 in Norwegen nachuntersuchten autotransplantierten Prämolaren 90% Überlebensrate bzw. 79% Erfolgsrate). 23 in Warschau nachuntersuchte Fälle zeigten 100% Überlebens- und 91,5% Erfolgsrate (Kriterien: Wurzelwachstum, Pulpaobliteration, Zahneruption). Gerade bei impaktierten 3ern gelte es laut Prof. Czochrowska, exakt und früh die Möglichkeiten abzuwägen. Statt Zähne mit über 90 Grad Abweichung zu extrahieren, sei eine Autotransplantation möglich. Detailliert erläuterten sie die chirurgische Planung für Spender- und Empfängerregion, ggf. mit Herstellung einer 3-D-Replik wie auch das postchirurgische KFO-Protokoll nach dem Motto: „Grow in peace“ mit einer Ruhephase von mindestens sechs, besser zwölf bis 18 Monaten.

Fokus Kiefergelenk

Prof. Dr. Aladin Sabbagh hatte gute News: „Fehlbißlagen sind nicht immer Hauptfaktor für CMD, jedoch dennoch nicht vernachlässigbar, insbesondere nicht, wenn okklusale Veränderungen geplant sind.“ Er empfahl vier prätherapeutische Tests bei Kindern und Jugendlichen. Häufig genüge eine Entlastung, z. B. mit Aquasplint. Bei Kindern mit Gelenkhypermobilität liege zudem meist eine allgemeine Bindegewebschwäche mit der Gefahr von Knie- und Rückenproblemen im Alter bei Überbelastung vor. Sie zählen häufig zu den „slow movern“ und bei Behandlung mit der SUS-Apparatur sollte diese länger in situ bleiben. Dr. René

Foltán schärfte den Blick auf insuffiziente Gelenkadaptationen aus der Sicht der Orthopädie oder Rheumatologie und Konzepte mit massivem Medikationsbedarf. Ganz andere Aspekte vermittelte Prof. Dr. Eelco Hakman, u. a. warum Bach, Picasso und Sex so wichtig für die Kiefer-Gesichtschirurgie sind: „Mit dem Mund essen, sprechen, flirten und küssen wir und entsprechend viele psychopathologische Interferenzen ergeben sich hier.“

Von Autismus bis Zunge

„Es gibt keine zwei gleichen Autisten, sodass jeder Zahnarzt zum Forscher wird, wenn er Kinder mit diesem angeborenen Hirnfehler behandelt“, so der Georgier Zurab Alkhanishvili in seinem Vortrag über ein spezielles Zentrum für diese Kinder in Tbilissi. Von Fachkompetenz und Einsatz über 15 Jahre zeugte auch der Vortrag von Ass.-Prof. Dr. Agneta Karsten, die seit die-

ser Zeit im kraniofazialen Spezialteam der Stockholmer Universität Kinder mit LKG-Spalten und anderen Fehlbildungen betreut – vom ersten Gespräch direkt nach der Geburt „oft in zivil“ über Trinkplatten, Nasenstents u. a. Mit vielen solcher Kinder arbeitet auch Dr. h.c. Susanne Codoni, die die Zunge als interdisziplinäre Herausforderung begreift und ihre Therapie – weit mehr als „Logopädie“ – in teils extremen Situationen umsetzt. Sie entwickelte mit der Uni Basel ein interdisziplinäres Masterstudium für Cranio Facial Kinetic Science.

Die Zunge speziell aus KFO-Sicht, kindlicher Bruxismus, funktionell und langfristig stabile Harmonisierung besprach Dr. Markus Heise. „Gegen die Zunge können auch wir gar nichts“, leitete Dr. Dr. Wolfgang Kater zu seinem Fachgebiet und insbesondere zur immer häufiger angefragten Surgery First-Behandlungsoption über. Kater präsentierte ausgewählte erfolgreiche Fälle, mahnte

jedoch zu sorgfältiger Indikationsstellung, Backward Planning und ständiger Kommunikation der Behandler.

Etwas mitnehmen für die Praxis kann wohl jeder, wenn Dr. Björn Ludwig zur Therapie von Nichtanlagen der oberen Zweier in Abwägung langfristig schönerer Ergebnisse für den KFO-Lückenschluss plädiert und dann aus der Trickkiste plaudert, u. a. zu Extra-Torque für die 3er, Extrusion und Gingivektomie für die Gingivakontur und über provisorische Komposit-Veneers. Abgerundet konnten die Teilnehmer dann einen seiner letzten Vorträge vor langjähriger Vortragspause im Rahmen der EAO-Academy erleben mit dem Titel: Ein Tag in meiner Praxis – zwischen Frustration und Euphorie, Hightech und Tradition.

Tipp: Das 13. IOS 2015 mit Dr. Guido Sampermans im Vorkurs findet vom 26. bis 28.11.2015 in Prag statt. Informationen unter www.ios-prague.com

ANZEIGE

Europaweiter Reparaturservice für kieferorthopädische Zangen
www.ats-plier.de

Abholung der Reparaturen durch UPS direkt in Ihrer Praxis



Rabatte für registrierte Kunden. Nutzen Sie die Vorteile!

Umfangreicher Online-Shop mit mehr als 1.000 Modellen

Beratung unter 05405 / 9204-0

ATS Plier Service

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



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Interdisziplinäre Pause: v.l.n.r.: Kieferorthopädin Dr. Silvia Silli, der Schweizer Profi für Zungen Dr. h.c. Susanne Codoni und Ingenieur Erich Silli. – Abb. 5: Mit Picasso, Bach und Sex öffnete Prof. Hakman den Blick auf die andere Seite der Patienten.



Abb. 6



Abb. 7

Abb. 6: Dr. Jan Raiman (l.) und Prof. Dr. Ralf J. Radlanski (r.) mit Dr. Wolfgang Kater. – Abb. 7: Ob Ex oder Non-Ex: Dr. Karin Habersack und Prof. Dr. Asbjørn Hasund brillieren als eingespieltes Team.

Weitblick für Gipfelstürmer

Multidisziplinäres Forum lud traditionell zum Erfahrungsaustausch nach Zermatt.

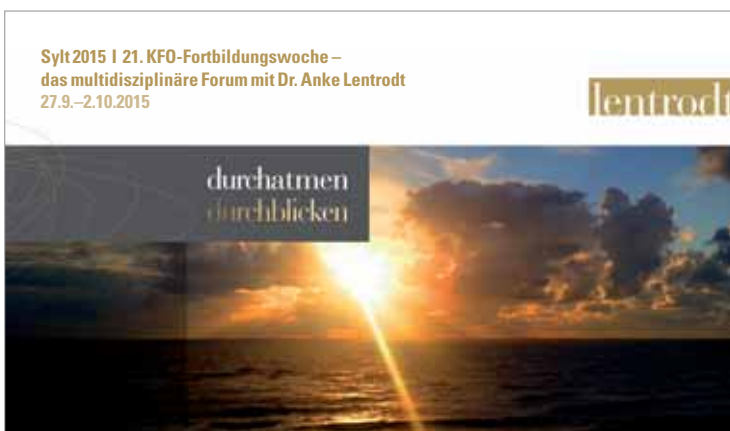


Gipfeltreffen – Zum 20. Mal fand im Februar die KFO-Fortbildungswoche, das multidisziplinäre Forum mit Dr. Anke Lentrodt, am Matterhorn statt. Der gigantische Überblick aus nahezu 4.000 Meter Höhe mit allen Erlebnissen in der Natur und im Vortragssaal gab in dieser Woche für viele einen neuen Blick auf die Zukunft frei. Innovative Praxiskonzepte zur Lasertherapie (Dr. M.Sc. Peter Kleemann, Dinslaken), zur Aligmentherapie (Dr. Knut Thedens, Bremen), zur komplexen Erwachsenen- und Grenzfallbehandlung (Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty, Würzburg; Prof. Dr. Raffaele Spina, Neapel; Prof. Dr. Sabine Ruf, Gießen), zur Lingualtherapie (Dr. M.Sc. Anke Lentrodt, Hamburg) und zur zahnärztlichen Schlafmedizin (Dr. Rolf Maijer, Victoria/Kanada) bildeten den kieferorthopädischen Kern der Fortbildungswoche. Eingerahmt wurde das Programm von Matthias Pöhm (Bonstetten), dem besten Rhetoriktrainer zum Thema Schlagfertigkeit, und von

dem Praxiscoaching von Anita-Maria Körner, München, die die Teilnehmer mithilfe des DISG-Prinzips zu „Menschenverstehern“ trainierte und viele „Aha-Momente“ auslöste, wie der Mensch so „tickt“. Für sichere Praxisführung sorgten die Vorträge von Wolfgang Haferkamp (Paderborn) und Jörg Müller (Falkenstein) in Bezug auf Praxisanforderungen und die Unterstützung durch digitale Praxisführung. Der medizinische Gipfel war die Vortragsreihe von Prof. Armin Heufelder (München), der wissenschaftliche Erkenntnisse zum Einfluss der Genetik und Epigenetik in Kombination mit dem persönlichen Lebenswandel auf den Punkt brachte. Gebannt erfuhren die Kolleginnen und Kollegen, wie sie ihre eigene und die Zukunft der nächsten Generation gesundheitlich positiv steuern und mit hoher Lebensqualität die zweite Lebenshälfte erleben können. Den harmonischen Kreis der Teilnehmer verband die Begeisterung zur Natur rund um das

Matterhorn, die Passion für ihren kieferorthopädischen Beruf und das Bewusstsein für Vitalität und Gesundheit. Dementsprechend wurden in den kreativen Pausen Erfahrungen ausgetauscht und über Neues aus der Fortbildung heiß diskutiert. Wie immer genossen alle die geselligen Hütten-Events (co-gesponsert von den Firmen Zhermack und Computer konkret) und das Durchatmen in reinsten Höhenluft inmitten von schneebedeckten Viertausendern. Der Weitblick blieb auch dieses Jahr bei Sonne und Schnee nicht aus! Ein weites Themenpanorama bestätigte das Motto der Veranstaltung „Aus der Praxis – für die Praxis“. Für Kieferorthopäden aller Generationen war das Passende für den jeweiligen Lebensabschnitt dabei und neue Visionen entstanden! Auch dieses Jahr wurde die 20. KFO-Fortbildungswoche hilfreich von vielen Co-Sponsoren unterstützt: DW Lingual Systems, ORALIA, FORESTADENT, DENT-SPLY GAC, SCHEU-DENTAL, Zhermack, Computer konkret, ZÄ-Berechnungsstelle und Top10-Agentur.

Auf zum nächsten Gipfel: Achtung Weitblick! 2016 findet die 22. KFO-Fortbildungswoche vom 14.2. bis 19.2. mit neuem Konzept und in neuer Location im Grand Hotel Mont Cervin statt. Zermatt – no matter what! Zwischenzeitlich durchblicken und durchatmen auf Sylt. Die 21. KFO-Fortbildungswoche vom 27.9. bis 2.10.2015 mit spannenden multidisziplinären Themen findet wieder in spätsommerlicher Atmosphäre im Kaamp-Hüs in Kampen/Sylt statt. Auszeit rechtzeitig planen und buchen! ☺



(Ge)Zeitenwechsel

Wetter und Klima – Sturm und Stille – Ebbe und Flut. Wie in der Natur gehört der Wandel zu unserem Leben, so auch die Ausrichtung Ihrer Praxis auf neue Erkenntnisse und Innovationen. Wer sich nicht aktiv wandelt, wird verwandelt. Auf unserer KFO-Fortbildung erfahren Sie, wie Sie aktiv Gegenwind, der in Ihre Praxis weht, in Rückenwind verwandeln. Hier versorgen wir Sie und Ihre wertvollen Mitarbeiter ohne Druck und Stress mit neuen Ideen für kieferorthopädische Lösungen und einen leichteren Praxisalltag. Holen Sie sich die besten Anregungen und wertvollsten Informationen für Ihre moderne Praxisführung, wir laden Sie deshalb zu einer erfrischenden Seminarwoche auf der deutschen Trauminsel ein. Erkunden Sie in multidisziplinären Veranstaltungen die neuesten Strömungen. Halten Sie Kurs auf die Zukunft – mit dem Kompass aktuellen Wissens.

KN Adresse

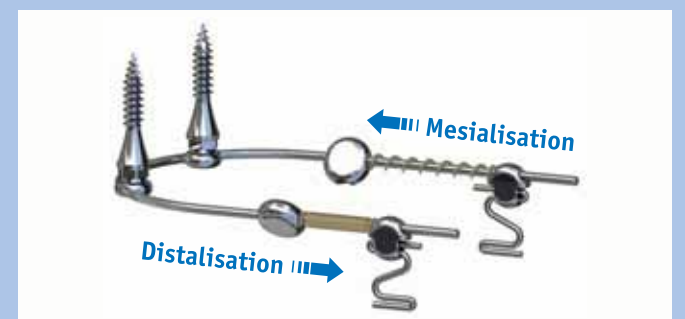
Dr. M.Sc. Anke Lentrodt
Eidelstedter Platz 1
22523 Hamburg
Tel.: 040 5703036
Fax: 040 5706834
info@dr-lentrodt.de
www.dr-lentrodt.de/Fortbildungen.phd

ANZEIGE



OrthoLox Snap-in Kopplung für

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



SmartJet, die smarte Lösung für Mesialisation und Distalisation 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.



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

Zum Jubiläum ein Feuerwerk an (inter)nationalen Experten

Seit fünf Jahren gibt es das Symposium für Erwachsenenkieferorthopädie von BDK und IKG. Am 4. Juli findet die Jubiläumsveranstaltung mit einem „Best of“-Programm in Stuttgart statt.



Es war und ist nach wie vor das einzige jährliche Symposium, das sich ausschließlich dem noch jungen Thema „Erwachsenenkieferorthopädie“ widmet – und insofern ist diese Kongressreihe unter wissenschaftlicher Leitung von Prof. Dr. Angelika Stellzig-Eisenhauer (Würzburg), von IKG und BDK vor fünf Jahren auf den Weg gebracht, noch immer etwas ganz Besonderes. „Wir nehmen die Kieferorthopäden der Praxis mit zu den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen und Expertisen von Spezialisten und geben ihnen damit ein hervorragendes Wissen über die besonderen Herausforderungen erwachsener Patienten in Diagnostik und Therapie“, sagt Stellzig-Eisenhauer. Das große Anliegen sowohl der beiden veranstaltenden Organisa-

tionen als auch der wissenschaftlichen Leitung ist das Verdeutlichen der vielfältigen Unterschiede zwischen der Behandlung von Kindern und derjenigen von Erwachsenen und auch die Motivation, bei den oft komplexen Fällen in besonderem Maße interdisziplinär zu denken und zu planen: „Wir haben es einerseits bei älteren Patienten oft mit oralen, aber auch allgemeinmedizinischen Grunderkrankungen zu tun, mit morphopathologischen Besonderheiten wie Zahnverlust oder Parodontalerkrankung – andererseits aber auch mit hohen Ansprüchen an Ästhetik und Funktion.“ Diese beiden Begriffe sind Motto der Symposiumsreihe, ganz bewusst in Kombination mit der Prävention: „Kieferorthopädische Maßnahmen dienen häufig auch

dem Erhalt des Gewebes und damit der eigenen Zähne bis ins hohe Alter.“ Das Jubiläumssymposium „Erwachsenenkieferorthopädie – Prävention, Funktion, Ästhetik“ wird diesmal in Stuttgart stattfinden, am 4. Juli 2015, mit einem „Feuerwerk an internationalen und nationalen Referenten“, wie Dr. Gundi Mindermann, 1. Bundesvorsitzende des BDK und stellvertretende Vorsitzende der IKG, das Programm beschreibt: „Wir haben uns für das Jubiläum etwas ganz Besonderes einfallen lassen und sind überglücklich, dass wir das haben realisieren können!“ Es sei gewissermaßen ein „Best of“-Programm mit einem Referentenkreis, der so bislang nur selten, wenn überhaupt, in Deutschland zu hören war. Zusammen mit Dr.

Björn Ludwig, der von Beginn an zu den prägenden Referenten der Symposiumsreihe gehört, konnte Professor Stellzig-Eisenhauer so renommierte Referenten wie Moser & Moser (Italien), Henrikson (Schweden), Becktor (Dänemark) und Thordarson (Island) gewinnen, alle Experten auf dem Gebiet der Erwachsenenbehandlung und Mitglieder der angesehenen Angle Society.

Ein weiteres, immer noch zu wenig fokussiertes Thema wird die präprothetische Kieferorthopädie sein: In vielen Fällen erleichtert die kieferorthopädische Vorbehandlung die restaurative Rehabilitation des Kausystems nicht nur, sondern ermöglicht sie überhaupt erst – ohne endodontische oder chirurgische Maßnahmen. Des Weiteren werden interdisziplinäre Therapiekonzepte auch bei schwergradigen Dysgnathien vorgestellt. Dabei wird neben den eher geläufigen kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Maßnahmen zur Korrektur der Bisslage die Unterkieferdistraction im Mittelpunkt stehen mit ihren Anforderungen an die kieferorthopädische Therapie. Stellzig-Eisenhauer: „Nicht zuletzt dürfen wir uns alle auch auf zwei weitere Vorträge mit hohem Praxisbezug freuen: ‚Eine dänische Kieferorthopädin mit einer deutschen Lingualapparatur‘ und ‚Hinter die Kulissen schauen‘. Das werden richtige Leckerbissen für alle, die gerne erwachsene Patienten behandeln!“

„Dieses Symposium ist längst eine ganz besondere ‚Marke‘ in der kieferorthopädischen Fortbildungslandschaft geworden“, sagt Dr. Mindermann. „Aber das



Höhen, Tiefen und enorme Möglichkeiten

Bei welchen Patienten ist das gesteckte Ziel erreichbar, bei welchen eher nicht – und was macht man dann? Die Referenten des diesjährigen Symposiums fokussieren einerseits Misserfolge anhand eigener Fälle und zeigen andererseits Lösungen auf für den Behandlungserfolg. „Ein klassisches Thema in der Erwachsenenkieferorthopädie ist der Lückenschluss in der oberen Front nach Zahnverlust oder bei Nichtanlagen, also genau da, wo man höchste Ansprüche an die Rot-Weiß-Ästhetik stellt“, so Stellzig-Eisenhauer. „Favorisiert man eine implantatprothetische Lösung – oder erreicht man ein schöneres Ergebnis, bezogen auf die Weichteilästhetik, mit einem kieferorthopädischen Lückenschluss?“

Jubiläumsprogramm wird diesmal alles toppen. Der Kongress 2015 ist ein herausragendes Beispiel für hochwertige wissenschaftliche Rückendeckung mit gezieltem Praxisbezug, die unser zu Recht selbstbewusstes Fach braucht, um die Patienten und die interdisziplinären Therapiepartner zu überzeugen. Die moderne Kieferorthopädie ist noch lange nicht an den Grenzen ihrer fachlichen Möglichkeiten angekommen – das werden wir bei diesem Jubiläum ein wenig feiern und uns gleichzeitig auf die nächsten Symposien dieser exklusiven Kongressreihe freuen, die dazu beitragen, die Erwachsenenkieferorthopädie in Deutschland weiter voranzubringen.“ Informationen und Anmeldung unter www.pfa-kfo.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

■ 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.

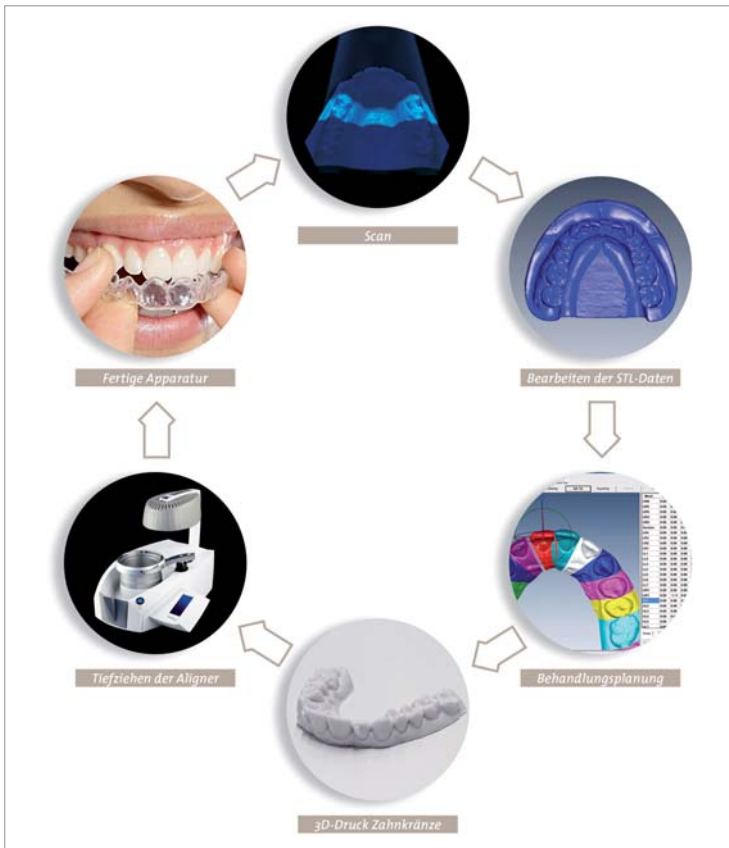


☎ 089/89 26 33 - 0
info@abzeg.de
www.abzeg.de

KN PRODUKTE

Schritt in die Zukunft

Die Digitalisierung ist allgegenwärtig. Auch FORESTADENT setzt mit seinem neuen Service Accusmile® auf den Megatrend.



Accusmile® ermöglicht Praxen den selbst definierten Einstieg in die vielseitigen Möglichkeiten digitaler Kieferorthopädie.

Die diesjährige IDS stand ganz im Zeichen der Digitalisierung und Vernetzung von Praxis- und Laborabläufen. Ein Trend, dem auch FORESTADENT mit seiner jüngsten Innovation gerecht wird. So präsentierte das Unternehmen im Rahmen der weltgrößten Dentalmesse seinen neuen Service Accusmile®. Dieser gewährt KFO-Praxen einen opti-

malen Einstieg in die Digitalisierung, indem dem Behandler eine auf seine Praxis und deren technische Ausstattung abgestimmte Fertigung von Alignern, Retainern, Positionern oder Übertragungstrays für die indirekte Kletetechnik ermöglicht wird. Die Basis von Accusmile® bildet die Orchestrate 3D-Software. Mit deren Hilfe werden auf Grund-

lage der Abformrohdaten (digitalisierte Gipsmodelle oder Intraoral-Scandaten) das Set-up erstellt, die Therapieschritte geplant und entsprechend der entstandenen virtuellen Modelle die 3-D-Zahnkränze gedruckt. Über diese wird dann die Apparatur tiefgezogen. Welche Schritte der Wertschöpfungskette der Kieferorthopäde dabei „praxis-made“ übernimmt und welche über FORESTADENT realisiert werden, bleibt ihm überlassen. Er behält zu jedem Zeitpunkt der Behandlung die volle Kontrolle.

Ab sofort lieferbar sind die OrthoEasy® PAL Minischrauben – eine weitere Produktneuheit, die zur Kölner Messe gezeigt wurde. Die das OrthoEasy® System ergänzenden Pins wurden speziell für den palatinalen Einsatz entwickelt. Ihr Kopf ist mit einem Innengewinde versehen, welches die Kopplung laborseitig hergestellter Behandlungsgeräte mithilfe kleiner Halteschrauben auf einfache und sichere Art und Weise gewährleistet.

Die vollästhetischen TruKlear® Brackets werden jetzt auch von 5-5 für den Unterkiefer (3-5 mit Haken) angeboten. Die metallfreien SL-Brackets sind vollständig (Korpus und Verschlussmechanismus) aus einer verfärbungsfreien Spezialkeramik gefertigt. Aufgrund der Transluzenz des Materials wird dabei eine optisch perfekte Anpassung an die jeweilige Zahnfarbe erreicht und



TruKlear®, das einzigartige metallfreie SL-Keramikbracket, ist jetzt auch von 5-5 für den Unterkiefer erhältlich.

somit höchsten Ästhetikansprüchen entsprochen.

Noch nicht verfügbar, jedoch ersten Blicken neugieriger Messebesucher gezeigt wurde die dritte Generation des ebenfalls ästhetischen QuicKlear® Keramikbrackets. Dessen Design und insbesondere der Clip wurden modifiziert, sodass z. B. aufgrund extrem verrundeter Kanten und eines niedrigeren Profils ein noch höherer Tragekomfort gewährleistet werden kann. Zudem wurde die Geometrie des nun matten und somit weniger reflektierenden Clips an den Seiten insofern gerändert, dass ein etwaiges Verkanten einligierter Bögen von vornherein vermieden und Rotationen aufgrund der erhöhten Clipstabilität noch zuverlässiger übertragen werden können.

Wie in der Vergangenheit wurde auch diese IDS von FORESTADENT genutzt, um all seine rund um den Globus ansässigen Händler zu einem genussvollen Dinnerabend einzuladen. Rund 80 ange-reisten Händlern aus 23 Ländern wurde bei dieser Gelegenheit für die hervorragende Zusammenarbeit gedankt. **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

Neuer Intraoralscanner von GC

GC AadvA IOS vereint Präzision, Ergonomie und Wirtschaftlichkeit.

Trotz voranschreitender Digitalisierung der Zahnheilkunde sind konventionelle Abformungen wie etwa aus Silikon zum Erstellen eines Modells immer noch weitverbreitet. Viele Patienten leiden aber unter einem Würgereflex, wenn die Abformmasse in den Mundraum eingebracht wird; zudem entstehen Kosten für das anfallende Material, und nicht selten muss der Prozess z. B. aufgrund von Fehlern bei der Abdrucknahme oder einer Oberflächenveränderung des fertigen Abdrucks wiederholt werden.

Digitale Lösungen wie der neue Intraoralscanner AadvA IOS des japanischen Traditionsunternehmens GC machen den herkömmlichen analogen Prozess überflüssig: AadvA IOS erstellt eine 3-D-Abbildung, einen virtuellen Abdruck des Kiefers, in weniger als fünf Minuten. Der Behandler kann sofort am Bildschirm

die Okklusionsverhältnisse beurteilen sowie Fehler unmittelbar erkennen und den Scan gegebenenfalls wiederholen. AadvA IOS ist als offenes System konzipiert und verfügt zudem über zwei USB-Anschlüsse. Somit hat der Behandler die Möglichkeit, STL-Dateien direkt vom Gerät auf einem USB-Stick zu speichern, um sie dem Zahntechniker auf seine bevorzugte Art und Weise zu übermitteln – er behält also die vollständige Kontrolle. GC AadvA Connect, eine multifunktionelle digitale Plattform, bringt zudem die Kommunikation zwischen Praxis und Labor auf eine neue Ebene: Sie ermöglicht es, alle Dateien virtuell zu speichern und das digitale Patientenmodell mit den sich bietenden Behandlungsoptionen online zu besprechen. Bei entsprechender Schulung kann der Scanvorgang zudem



vom Praxispersonal übernommen werden, was den Workflow zusätzlich erleichtert.

AadvA IOS zählt zu den kleinsten und leichtesten Geräten seiner Klasse – dies hat ein ergonomisches Arbeiten zur Folge, was sich auch automatisch auf den Patientenkomfort überträgt. Im Gegensatz zu vielen Geräten anderer Hersteller kann mit AadvA IOS auf das Pudern der Zahnreihen vor der Scanaufnahme verzichtet werden. Damit wird der gesamte Scanvorgang weitaus einfacher und schneller. Schließlich birgt die Pudertechnik Risiken wie z. B. das Verklumpen des Pulvers bei Speichelkontakt oder eine ungenügende Präzision des Scanergebnisses aufgrund eines zu geringen (oder auch zu starken) Puderauftrages.

GC präsentiert mit AadvA IOS ein überaus kosten-

effizientes Hightech-Gerät, das nicht zuletzt dank seines offenen Systems eine attraktive Lösung darstellt. Weitere Informationen zu AadvA IOS sind unter www.gceurope.com erhältlich. **KN**

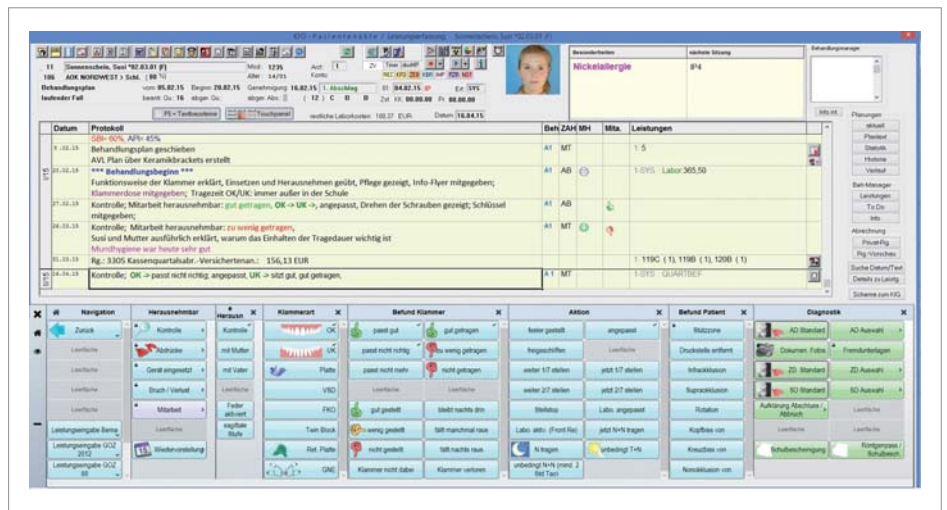


KN Adresse

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172-99596-66
info@gcgermany.de
www.gceurope.com

Neue Wege bei Praxissoftware

touch panel Software – schafft Freiräume für das Team.



Auf der IDS 2015 wurde eine einzigartige Software gezeigt, die es dem Arzt erstmalig ermöglicht, seine Abläufe in der Softwareoberfläche selbst abzubilden, zu steuern und Arbeitsaufträge zu erteilen, und dies alles mit einem Klick. Die tägliche Arbeit ist damit intuitiv, einfach und so schnell, dass es fast unglaublich ist. Es ist die einzige Software im Markt, die es dem Anwender ermöglicht, grundlegende Änderungen auf seiner Bedienoberfläche vorzunehmen – und dies ohne Programmierunterstützung. Neue Wege gehen – das war das Motto dieser Entwicklung, um die Bedürfnisse der Kunden nach drastischer Vereinfachung in der Praxisorganisation und Praxissteuerung zu erfüllen. Entstan-

den ist eine revolutionäre Software – so individuell wie noch nie zuvor. Erstmals kann der Anwender die eigene Bildschirmoberfläche selbst gestalten. Neue Wertschöpfungen und Nutzen zeigen sich in der täglichen Praxisarbeit. Software, die den Behandler und die Mitarbeiterinnen motiviert und im Alltag unterstützt – dies alles findet der Anwender in seinem Touch Panel. Besonders Auszubildende und neue Mitarbeiterinnen spüren den Nutzen, weil sie Schritt für Schritt durch ihre eigenen Arbeitsabläufe geführt werden, und durch die intuitive Bedienung mit großen Buttons. Einzigartig ist dabei, dass der Anwender seine Abläufe selbst hinterlegen und damit letztlich seine Praxisorga-

nisation steuern kann. Ungeahnte Freiheit erlebt der Anwender, weil er seine Oberfläche gestalten und seinen Workflow selbst abbilden kann. Jede Praxis ist anders organisiert, hat individuelle Abläufe und Gewohnheiten. Auch jeder Softwarearbeitsplatz in der Praxis hat unterschiedliche Anforderungen. Dies alles lässt sich individuell abbilden. Schneller als diktieren sind die täglichen Arbeiten im System erfasst. Die strukturierte Arbeitsweise führt zu einer extrem hohen Dokumentations- und Abrechnungssicherheit – schon nach dem Verlassen des Patienten sind die Dokumentations- und ggf. die Leistungspositionen für die Abrechnung vorgeschla-

gen, und sogar die erforderlichen Aufträge für Nacharbeiten, Kontrollen etc. automatisch erteilt. Zweigpraxen können nach einheitlichem Schema arbeiten. So fällt dem Praxisinhaber der Wechsel von einer Praxis zur anderen leichter. Die Anwender werden Schritt für Schritt durch ihre täglichen Arbeitsabläufe geführt. Damit erhält die Praxis ein lebendiges Qualitätsmanagement. Auch neue Mitarbeiterinnen finden sich in der Praxis und in den speziellen Abläufen viel schneller zurecht. Eine ganz spezielle, individualisierbare digitale Karteikarte gibt noch mehr Struktur und Übersicht bei der täglichen Arbeit. Jeder Anwender kann sich hier noch schneller und besser

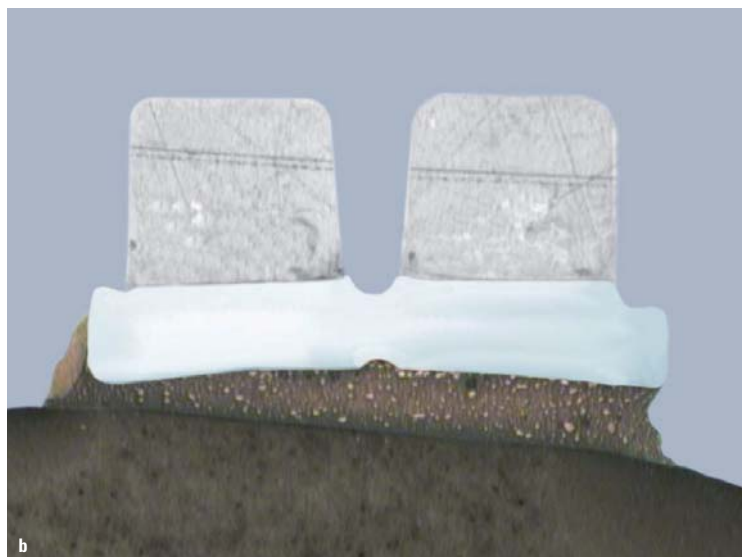
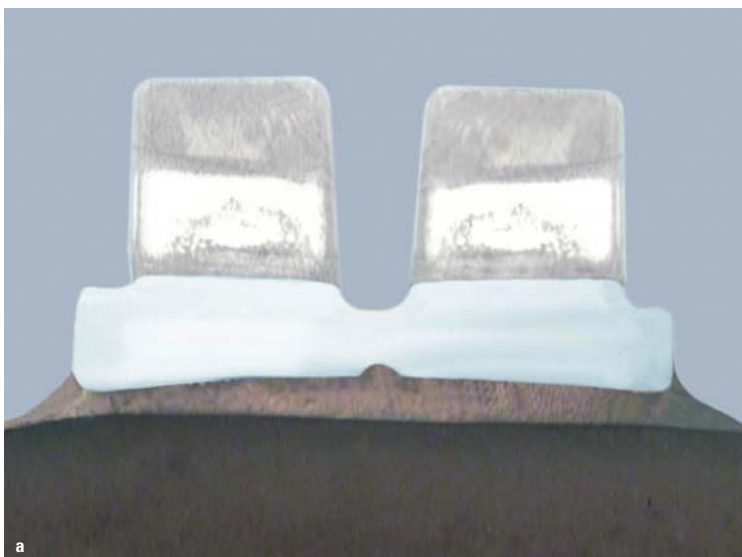
orientieren, er erhält gerade die Informationen, die ihm wichtig ist. Durch den Einsatz des Touch Panel erhält die Praxis deutliche Freiräume, die dem entspannteren Arbeiten, der Motivation am Arbeitsplatz – und letztendlich dem Patienten zugutekommen. **KN**

KN Adresse

Computer Forum GmbH
 Norderstr. 26
 25335 Elmshorn
 Tel.: 04121 238130
 Fax: 04121 20336
 info@cf-computerforum.de
 www.cf-computerforum.de
 www.ortho-express.de

Klinisches Feedback geben

APC™ Flash-Free – Die Sensation in der Bondingtechnologie: Aber wie bewährt sie sich im Praxisalltag?



Keramikbracket mit APC™ Flash-Free (a) und Keramikbracket mit herkömmlichem Adhäsiv (b).

Die große APC™ Flash-Free-Praxisstudie zum neuen Bondingsystem ist angelaufen und zahlreiche Kieferorthopäden haben sich bereits angemeldet. Die Teilnahme ermöglicht, dieses innovative Bondingsystem zu sehr attraktiven Konditionen auszuprobieren und ein persönliches klinisches Feedback abzugeben. Natürlich erhält jeder Teilnehmer

dafür eine Aufwandsentschädigung. Die Vorteile der APC™ Flash-Free-Adhäsivvorbeschichtung sind zahlreich. Aber wie sehr kommen all diese Vorteile im Praxisalltag zum Tragen? Sinn der APC™ Flash-Free-Praxisstudie ist es, diese Frage zu beantworten. Daher werden die Meinungen und Eindrücke der deutschen Kieferorthopäden zu die-

ser Bondinginnovation eingeholt, also direkt von den Experten! APC™ Flash-Free erspart u. a. zahlreiche Arbeitsschritte, im Wesentlichen durch dieses Kriterium: Der Überschuss – im Englischen auch „Flash“ genannt – muss beim Positionieren der vorbeschichteten Brackets nicht mehr entfernt werden. Es bildet sich ein abrasions- und verfärbungsresistenter Randsaum, der

laut In-vitro-Studien sogar noch einen Schutz vor Säureerosion bietet. Interessierte Kieferorthopäden können immer noch an der Studie teilnehmen. Sie bestellen zehn Patientenfälle à 20 Brackets mit APC™ Flash-Free-Vorbeschichtung zu einem einmalig attraktiven Studienrabatt. Derzeit haben Sie die Wahl zwischen dem Keramikbracket Clarity™ ADVANCED

und den beiden selbstligierenden Brackets Clarity™ SL und Smart-Clip™, jeweils mit dem einzigartigen SL-Clip-Mechanismus. Mit der Bestellung wird eine Praxismappe mit allen weiteren Informationen versendet. Bis zum 30. September 2015 können die Studienteilnehmer ihre klinische Erfahrung darin anhand eines Fragebogens dokumentieren und einsenden. Wer an der Teilnahme dieser Studie interessiert ist, kann sich beim 3M Unitek-Kundenservice (Tel.: 08191 9474-5000) oder bei seinem zuständigen 3M Unitek-Außendienstmitarbeiter unter dem Stichwort „APC™ Flash-Free-Praxisstudie 2015“ melden. **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

iF DESIGN AWARD

Medizintechnik von Dürr Dental erhält renommierte Auszeichnung.

Optimale Funktionalität, Ergonomie und Design sind für ein herausragendes Produkt die unverzichtbare Basis. Den renommierten iF DESIGN AWARD erhielt die DÜRR DENTAL AG aus Bietigheim-Bissingen nun gleich dreifach für ihre Produkte: Sowohl die neue Absauganlage Tyscor VS 2, das digitale 2-D-Panoramaröntgengerät VistaPano S und der Sterilisator Hygoclave 30 stehen aus der Masse der Mitbewerber heraus.

Eine moderne Praxis ohne dentale Saugsysteme ist heute unvorstellbar. Mit ihrer Verbreitung begann die DÜRR DENTAL AG als Pionier schon im Jahre 1964. Damals schickte sich die systematische Spraynebelabsaugung an, gleich zwei wesentliche Probleme erfolgreich zu bekämpfen: die Belastung des (fach)zahnärztlichen Teams und des Patienten mit Krankheitskeimen und die bis dahin alternativlose, jedoch ungünstige Arbeitshaltung des Zahnarztes. Kaum eine andere Innovation hat angesichts der hohen Anzahl an Rückenbeschwerden in der Zahnärzteschaft einen grö-

ßeren Fortschritt gebracht: Endlich konnte der (Fach-)Zahnarzt in sitzender Haltung am liegenden Patienten arbeiten.

fähiger Radialtechnik in der ausgezeichneten Tyscor VS 2 die Ausfallsicherheit erhöht und bis zu 50 % Energie eingespart. Im Zei-

tigt hat“, erläutert Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der DÜRR DENTAL AG. Zudem kann das System an das Praxisnetzwerk angebunden werden, alle Leistungsdaten sind mit der Dürr Dental Software Tyscor Pulse abrufbar.

Im Bereich Panoramaröntgen hat Dürr Dental mit dem VistaPano S neue Maßstäbe gesetzt. Die S-Pan Technologie erfasst in einem Umlauf mehrere Schichten, jede Schicht wird in Fragmente aufgeteilt. Die am besten fokussierten Fragmente werden automatisch ausgewählt und zusammengefügt, um das Panoramabild zu erzeugen. Deshalb erreicht die Aufnahme in allen Bildbereichen die bestmögliche Schärfe. Mit 17 verschiedenen Röntgenprogrammen, davon vier Kinderprogramme, ist der (Fach-)Zahnarzt für ein breites diagnostisches Spektrum ausgestattet. Exzellenter Ruf, internationales Renommee, dies steht für den iF DESIGN AWARD. Das weltweit anerkannte iF Gütesiegel steht für ausgezeichnete Gestaltung und herausragende Designleistungen,

um das sich Unternehmen ebenso bewerben wie Designbüros.

„Innerhalb der letzten vier Jahre erhielten wir nun 20 Auszeichnungen und Nominierungen für überzeugendes Produktdesign, dies macht mich sehr stolz. Die erneute Auszeichnung mit dem iF DESIGN AWARD für drei unserer Produkte ist für uns weiterer Ansporn, auch künftig das Beste für unsere Kunden zu geben“, sagt Martin Dürrstein. **KN**



Die neue Absauganlage Tyscor VS 2 zählt zu den drei mit dem iF DESIGN AWARD ausgezeichneten Produkten.

„Im Vergleich zu herkömmlichen Systemen wird nun durch den Einsatz robuster und leistungs-

chen der Ökologie eine ökonomische Lösung, die uns das Stuttgarter Fraunhofer-Institut bestä-



DÜRR DENTAL
[Infos zum Unternehmen]



Tyscor VS 2
[Video]

KN Adresse

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

Für optimale OP-Erfolge

Das neue hf Surg® ermöglicht eine sanfte Chirurgie, bei der jeder Behandler auch ein Künstler ist.

Umfangreiche Einsatzmöglichkeiten im täglichen (Fach-)Zahnarztalltag machen es zum wirtschaftlichen Allrounder. Die hf-Gewebekonturierung ist sofort einsetzbar, klinisch bewährt, einfach anzuwenden und besitzt viele Vorteile im Vergleich zu einem Skalpell. Die Firma Hager & Werken hat reagiert und bringt zeitnah ein kleines hf Surg® auf

Schnitttechnik ist so hauchfein und minimalinvasiv, wie es die feinste Elektrode erlaubt und vorgibt.

Gegenüber dem Skalpell wird im blutarmen, zum Teil sogar blutfreien Gebiet gearbeitet. Einer besseren, optimalen Sicht steht somit nichts mehr entgegen! Was besser gesehen werden kann, kann auch besser und präziser behandelt werden!

Schnittränder koaguliert. Indikationen sind z. B.: die Gingivoplastik, Freilegen von Zähnen, Beseitigung von Hyperplasien oder Zungen-OPs.

Die optimale Steuerung über den Fußschalter ist ergonomisch und bewahrt zu jeder Zeit die unabdingbare Bewegungsfreiheit der Hände, was auch der Hygiene zugutekommt. Die Hochfrequenzwellenformen entscheiden über die exzellente Qualität der Operationen mit geringem Zeitaufwand, sicherste minimalinvasive Anwendung, mit optimalen OP-Erfolgen. Eine schnelle Wundheilung schließt sich unmittelbar an und beschert dem Patienten zeitnah wieder volle Lebensqualität. **KN**



Das neue Hochfrequenz-Chirurgiegerät hf Surg®.

den Markt: ein Kompaktgerät zum Schneiden und Schneiden mit gleichzeitiger Koagulation. Das hf Surg® arbeitet mit einer Frequenz von 2,2 MHz, also 2.200.000 Wellenzyklen pro Sekunde. Bei sachgemäßer Anwendung wird es weder zu Verfärbungen noch zu Nekrosen kommen und das behandelte Areal heilt schnell und schmerzarm ab. Die

Die gefilterte Welle besitzt eine exzellente Schneidleistung mit gegen Null gehender Koagulation. Somit ist sie für folgende Indikationen geeignet: Sulkuserweiterung, Gingivektomie, offene Kürettage oder eine Lappen-OP. Die leicht modulierte Welle hingegen wird hauptsächlich zum plastischen Arbeiten gewählt. Gleichzeitig zum Schnitt werden die



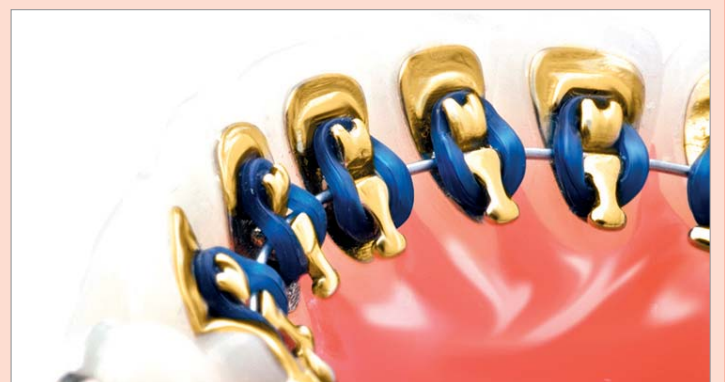
Hager & Werken
[Infos zum Unternehmen]

KN Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 992690
Fax: 0203 299283
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

Schneller lingual ligieren

Die neuen AlastiK™ Lingual Ligatures von 3M Unitek.



Ligieren mit dem Incognito™ Appliance System wird einfacher und schneller – mit den neuen AlastiK™ Lingual Ligatures. Sie wurden als Alternative zum Overtie entwickelt und erlauben eine ebenso gute Tip-Kontrolle im Frontzahnbereich von 3-3. Eine Vergleichsstudie zeigt, dass AlastiK™ Lingual Ligatures in Abhängigkeit vom Angulationswinkel eine zumindest gleich hohe Kraft auf den Bogen im Slot ausüben wie der zeitaufwendigere Overtie oder andere linguale Gummiligaturen. Dabei ist ihre Anwendung ausgesprochen unkompliziert. Ihre Vorteile verdanken die AlastiK™ Lingual Ligatures dem wohlgedachten Design, Gegenstand aufwendiger Vorüberlegungen und klinischer Tests. So sorgt zum Beispiel der Querschnitt für eine ideale Kraftübertragung, und die zusätzliche Haltelasche erleichtert das

Greifen der Ligatur erheblich. Bei der Handhabung macht sich zudem positiv bemerkbar, dass sich die neuen Ligaturen mit ihrer blauen Farbe perfekt von den Gold-Brackets abheben. Auch sind sie stabiler und zerreißen seltener als andere linguale Gummiligaturen, sowohl beim Einligieren als auch während der Behandlung. Insgesamt profitieren die Patienten von einem verbesserten Tragekomfort. **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

CEREC meets Invisalign®

Sirona erweitert seine kieferorthopädische Produktpalette durch die Integration der digitalen Abformung für Invisalign®.



Jeffrey T. Slovin, President und CEO von Sirona, ist überzeugt davon, dass „CEREC meets Invisalign™“ die Digitalisierung des kieferorthopädischen Workflows weiter vorantreiben wird.

Zwei starke Unternehmen der Dentalbranche werden künftig eng zusammenarbeiten: Die CEREC Omnicam und die neue CEREC Ortho SW können für die digitale Abformung bei einer transparenten Alignertherapie von Invisalign® genutzt werden.

„Wir freuen uns sehr darüber, in der weiteren Entwicklung unserer kieferorthopädischen Lösungen unseren CEREC Omnicam-Nutzern nun auch die digitale Abformung für Invisalign® zu ermöglichen. Seit 30 Jahren treibt Sirona die Digitalisierung der Zahnheilkunde voran und hat den Fokus nun auch auf kieferorthopädische Behandlungen ausgedehnt. Das Zusam-

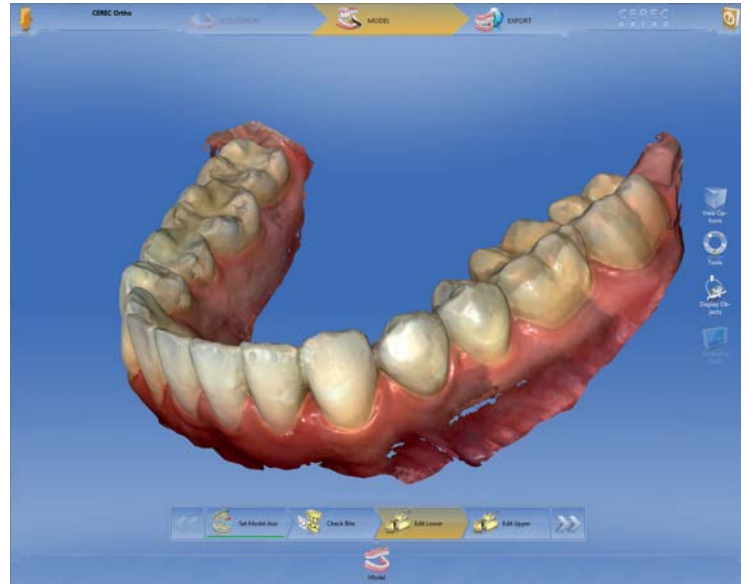
menführen des Marktführers in der transparenten Alignertherapie mit der CEREC-Produktfamilie ist erneut ein Beispiel unserer Strategie, Kunden sowohl innovative Produkte als auch beste Kundenbetreuung anzubieten“, sagt Jeffrey T. Slovin, President und Chief Executive Officer von Sirona. „Mit der nahtlosen Übertragung der digitalen Modelldaten auf die Invisalign® Doctor Site unterstreichen wir, dass integrierte Workflows die Zahnheilkunde besser, schneller und effizienter machen und die Patientenerfahrung dadurch verbessert wird. Wir sind davon überzeugt, dass diese Strategie in Kombination mit unserem Innovationsgeist die Digitalisierung in der Zahnheilkunde weiter beschleunigen wird und unseren Kunden sowie Patienten

weltweit einen großen Mehrwert bietet.“

Die neue CEREC Ortho SW 1.1 verfügt über einen patentierten, geführten Scanablauf und verbindet die CEREC-Welt durch das mühelose Versenden der digitalen Modelle mit der Welt der Invisalign®-Behandlung. CEREC ist bereits heute das am häufigsten verwendete System zur digitalen Abformung – das Verfahren ist nicht nur sicher und zuverlässig, sondern auch klinisch erprobt.

CEREC Ortho Software: Einfach, schnell und komfortabel

Digitale Modelle, die aus den Daten der digitalen Abformung mit der Intraoralkamera CEREC Omnicam entstanden sind, werden an Align Technology über-



Der geführte Scanprozess erlaubt es (Fach-)Zahnärzten, präzise Abformungen des gesamten Kiefers sowie ein Bissregistrat für KFO-Anwendungen zu erstellen.

deren Daten für die Planung der Invisalign®-Behandlung genutzt. Dadurch entfallen die Herstellung und der Versand physischer Abdrücke, wodurch die Fälle schneller bearbeitet werden können. Patienten würden davon profitieren, dass die Therapie früher beginnen kann und die unangenehme Abdruckmasse der Vergangenheit angehört. Das bewährte digitale Abformsystem von CEREC ermöglicht Zahnärzten und Kieferorthopäden einen sicheren und verlässlichen Einstieg in den digitalen Prozess. Die erforderliche neue Software wird in ausgewählten Märkten ab Sommer 2015 verfügbar sein. Bestandskunden können sich bei Fragen zur Verfügbarkeit

mit ihrem Händler in Verbindung setzen. **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



Mehr als drei Millionen Patienten wurden bereits mit dem Invisalign® Clear Aligner System behandelt.

discovery® delight – überraschend anders

Dentaurum stellt zur IDS neues Lingualbracketsystem vor.

discovery® delight ist ein neues Lingualsystem, das die hohen Anforderungen an eine moderne Lingualtechnik nicht nur erfüllt, sondern aufgrund seines durchdachten Designs neue Maßstäbe setzt! In Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Rubens Demichei (Montevideo, Uruguay) entstand ein Lingualsystem, das auf die zentralen Anwender- und Patientenwünsche eingeht: breites Indikationsspektrum, kurze Behandlungsdauer, nahezu unsichtbar und mit einem sehr hohen Tragekomfort!

Kaum sichtbar erlaubt discovery® delight gerade für die erwachsenen Patienten ideale kieferorthopädische Behandlungsmöglichkeiten, da neben einfachen 2-D-Fällen auch komplexe 3-D-Fälle bis hin zu schweren Malokklusionen in relativ kurzen Behandlungszeiten gelöst werden können.

Das System besteht – für Unterkiefer wie für Oberkiefer gleichermaßen – aus zwei Lingualbrackets mit

einem 20er Slot für die Frontzähne und Seitenzähne sowie einem Seitenzahnbracket geschlossen und einem Molarenröhrchen. Mit diesen vier Elementen lassen sich mittels der direkten wie indirekten Klebetechnik schnelle Behandlungsergebnisse bei niedrigen Friktionswerten erzielen. Die bewährte laserstrukturierte Basis sorgt für eine optimale Retention.

Der vertikale Slot der Frontzahnbrackets macht das System vielseitig im Hinblick auf die Behandlung und bietet auch dem Zahnarzt mehr Komfort, z. B. beim Bogenwechsel. Er ermöglicht auch eine effiziente Kraftübertragung, insbesondere bei der Rotation von Zähnen. Der horizontale Slot des Seiten-

zahnbrackets bietet eine optimale Kontrolle bei allen Zahnbewegungen, außer der Rota-

tion. Durch die geniale Kombination von vertikalem Slot in der Front und horizontalem Slot im Seitenzahngebiet (offen/geschlossen), wird eine optimale Kraftübertragung ermöglicht. Für stark rotierte Seitenzähne kann das speziell für diesen Zweck entwickelte Seitenzahnbracket geschlossen eingesetzt werden. Trotz geringer Abmessung lassen sich alle Brackets dank eines optimalen Flügelgedesigns einfach und sicher ligieren. Es besteht zusätzlich die Möglichkeit, elastische Ketten und Achterligaturen einzusetzen. Für die Behandlung der verschiedenen Indikationen stehen vier

Sortimente zur Verfügung – von der einfachen 2-D-Social Six-Behandlung bis hin zur Versorgung komplexer Fälle. Eine gezielte Bogen- und Instrumentenauswahl rundet das Produktportfolio von discovery®

delight ab. Ein speziell entwickeltes Positionierungstool erleichtert das Handling bei Anwendung der direkten Klebetechnik. Der Mundspiegel bietet dank seiner integrierten Hilfslinien eine verbesserte Orientierungshilfe beim Ausrichten der Brackets. **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



Alles aus einer Hand

LinuDent mit individuellen Lösungen für die moderne (Fach-)Zahnarztpraxis.

Mit der Software LinuDent präsentierte sich das Softwarehaus PHARMATECHNIK auf der diesjährigen IDS. LinuDent deckt den gesamten Bedarf für ein effektives Management in der Zahnarzt- und KFO-Praxis ab – von der Patienten- und Kassenverwaltung, über Dokumentationen und Statistiken sowie Abrechnung und Praxisbuchhaltung bis hin zu betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Je nach Praxisbedarf kann das System individuell um fachspezifische Zusatzmodule und Schnittstellen erweitert werden, z. B. durch das BWA Cockpit, das eine Übersicht über Praxiszahlen und Stundensätze sowie die Rentabilität der einzelnen Leistungsbereiche bietet. Durch das Modul BWA Cockpit wird die Auslastung der Praxis transparenter. Mit dem Modul Terminbuch können Termine einzeln oder als Terminkette von jedem Arbeitsplatz aus vergeben werden. Die übersichtliche, farbliche Darstellung im Terminbuch erleichtert den täglichen Arbeitsaufwand. Tages-, Wochen-, Monats- und Jahresübersichten sind schnell verfügbar.

Das Portfolio von LinuDent enthält neben der Software auch die passende Hardware. In Zeiten der Digitalisierung setzt auch LinuDent auf innovative Produktentwicklungen für die Praxis: So steht Kunden nun ein hochmodernes Signaturpad zur Ver-

fügung. SIGMA erleichtert die Erfassung von Unterschriften und deren digitale Speicherung und eignet sich besonders gut für den stationären und mobilen Einsatz. Komfortabel bei LinuDent ist zudem, dass der Praxisinhaber

entscheidet, ob er die Geräte mieten oder kaufen möchte. Die digitale Welt ist schnelllebig. Bis ein System steuerlich voll abgeschrieben ist, ist es oft schon veraltet. Deshalb ist das Miet-system eine sinnvolle Alternative. Es umfasst zusätzlich ein umfangreiches Servicepaket von der Wartung über individuelle Betreuung vor Ort bis hin zu kostenlosen Updates und Update-Schulungen – ein Rundum-sorglos-Paket. Das bedeutet nicht nur die Betreuung in ganz Deutschland, sondern auch Einweisungen und Schulungen, Software-Updates, eine kompetente Hotline, garantierter Full- und Hardware-Service (auch für Nichtkunden) und ein praktisches Mietsystem. LinuDent bietet zudem das komplette Produktspektrum von hochwertigem Kleinbildröntgen bis zu 2-D- und 3-D-Röntgengeräten. Die Systeme liefern Bilder in höchster Qualität und reduzieren die Strahlenbelastung beim Patienten. Sie sind direkt nach der Aufnahme an allen Arbeitsplätzen verfügbar. PHARMATECHNIK hat eigene Röntgenexperten im Haus und ist

so auch bei Installations- oder Wartungsarbeiten nicht auf einen Fremddienstleister angewiesen. Um sich entscheidende Vorteile im Arbeitsalltag zu verschaffen, ist es unerlässlich, sich auf den Stand neuester Informationen und Technologien zu bringen. Diese Möglichkeit bietet LinuDent (Fach-)Zahnärzten, MKG-Chirurgen sowie Praxismitarbeitern durch die eigene AKADEMIE Dr. Graessner. Anwenderseminare machen dabei mit den Softwareprodukten vertraut. Daneben bietet das Unternehmen von der eigenen Software unabhängige Fachseminare mit Experten zu weiteren Themen (aktuelle Termine unter www.linudent.de/fortbildung/termine). **KN**

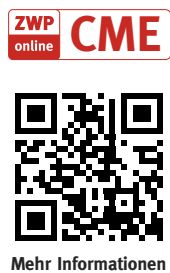


KN Adresse

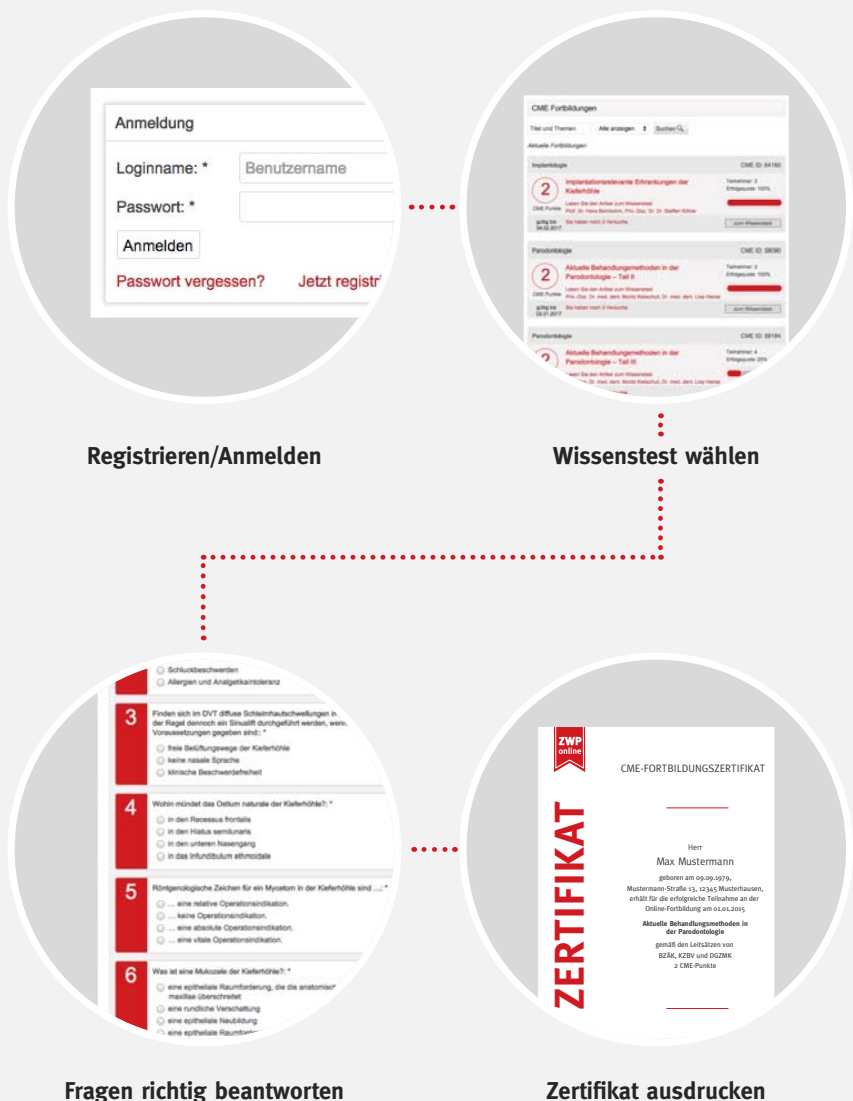
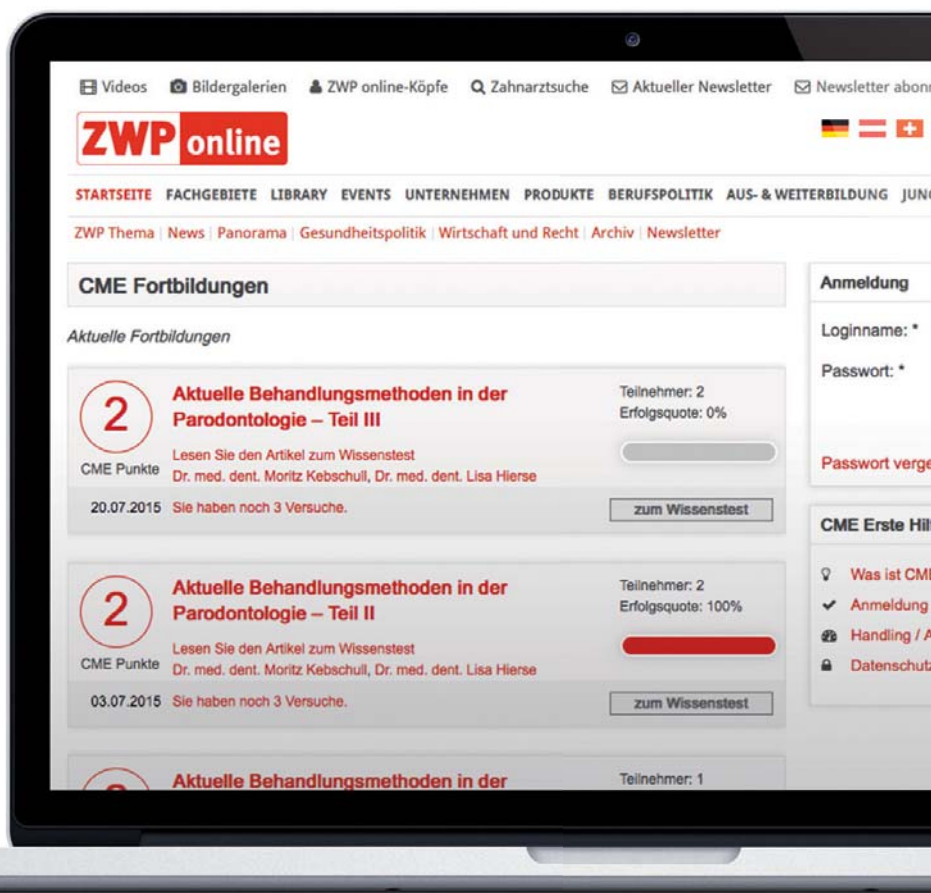
PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Münchner Straße 15
82319 Starnberg
Tel.: 08151 4442-0
Fax: 08151 4442-7000
info@pharmatechnik.de
www.pharmatechnik.de

ANZEIGE

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



Mehr Informationen



www.zwp-online.info/cme
FINDEN STATT SUCHEN **ZWP online**

Kleinstes Twinbracket der Welt ausgezeichnet

FORESTADENT bekommt in Frankfurt den German Design Award 2015 überreicht.



FORESTADENT Marketing Manager Holger Raschke nahm die Preisurkunde des German Design Award SPECIAL MENTION 2015 im Rahmen einer festlichen Verleihungsfeier Mitte Februar in Frankfurt am Main entgegen.

(Foto: Lutz Sternstein, www.lutzsternstein.com)

Während einer feierlichen Preisverleihung im Rahmen der Konsumgütermesse Ambiente hat FORESTADENT am 13. Februar 2015 auf dem Gelände der Messe Frankfurt den German Design Award 2015 erhalten. Prämiert wurde Micro Sprint®, das derzeit kleinste Twinbracket der Welt. Dessen innovative Gestaltung hatte die 30-köpfige, international

sungen ausweist – ein Prädikat, das das Engagement von Unternehmen und Designern honoriert. So war für die Jury vor allem bemerkenswert, dass Micro Sprint® nicht nur das kleinste Bracket der Welt sei, sondern dass es trotz seines minimalen Designs alle wesentlichen Produktmerkmale von normal großen Brackets aufweist. Kleinere Brackets sind unauffälliger und angenehmer zu tragen. Für FORESTADENT stand jedoch fest, dass die Reduktion der Größe nicht auf Kosten von Funktion und Qualität erreicht werden durfte. Micro Sprint® ist ein aus hochfestem Edelstahl im MIM-Verfahren gefertigtes Einstückbracket. Der Slotboden des konventionell liegenden Brackets ist plan gestaltet und gewährleistet eine optimale Rotationskontrolle. Abgerundete Slotläufe sorgen darüber hinaus für eine Reduzierung der Friktion. Aufgrund der anatomisch gewölbten Basis passt sich das Bracket perfekt an die jeweilige Zahnkronenform an, wobei die patentierte Hakenbasis trotz der Größenreduzierten Klebe-



besetzte Jury so überzeugt, dass Micro Sprint® für seine herausragende Designqualität nun mit dem Preis „SPECIAL MENTION“ in der Kategorie Excellent Product Design – Industry, Materials and Health Care ausgezeichnet wurde. Überreicht wurde der Preis FORESTADENT Marketing Manager Holger Raschke, der die begehrte Auszeichnung stellvertretend für das Pforzheimer Unternehmen entgegennahm. Mehr als 2.250 Einreichungen aus aller Welt hatten sich für den German Design Award 2015 beworben. Der internationale Premiumpreis wird vom Rat für Formgebung ausgelobt, welcher seit 60 Jahren das deutsche Designgeschehen repräsentiert. In jeweils zehn Wettbewerbskategorien zeichnet die Fachjury dabei nationale wie internationale Spitzenleistungen aus dem Produkt- und Kommunikationsdesign aus. Mit dem Preis „SPECIAL MENTION“ werden Arbeiten gewürdigt, deren Design besonders gelungene Aspekte oder Lö-



Schon zum zweiten Mal erhält Micro Sprint® einen international renommierten Designpreis. Nach dem red dot award: product design 2013 wurde die innovative Gestaltung des kleinsten Twinbrackets der Welt nun mit dem German Design Award SPECIAL MENTION 2015 ausgezeichnet.

fläche eine optimale Retention ermöglicht. Micro Sprint® ist mit allen gängigen Bogendimensionen und neben herkömmlichen Ligaturen auch mit Elastikketten einsetzbar. Es ist in den Systemvarianten Roth und McLaughlin/Bennett/Trevisi (.018" und .022") erhältlich und wird mit Haken (OK: 2–5, UK: 1–5) oder ohne angeboten.

Schon zum zweiten Mal erhält FORESTADENT einen renommierten Designpreis für sein bewährtes Standardbracket. So konnte das Traditionsunternehmen bereits den red dot award: product design 2013 für sein Micro Sprint® entgegennehmen. **KN**

KN Adresse

FORESTADENT
Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-0
Fax: 07231 459-1 02
info@forestadent.com
www.forestadent.com

Prophylaxe mit Konzept

ParoStatus.de präsentierte sich auf der IDS 2015.



Ein Schwerpunktthema der diesjährigen IDS war die Prophylaxe. Denn moderne Prophylaxekonzepte sind ein Schlüsselfaktor für die Mundgesundheit und damit auch für die Allgemeingesundheit. ParoStatus.de bietet Lösungen für genau diesen Bereich: Daten und Befunde können strukturiert erhoben und patientengerecht aufbereitet werden, der Patient wird stärker in die Behandlung involviert – für eine erfolgreiche PA-Therapie. Auch in diesem Jahr wurde das ParoStatus.de-Konzept in Köln präsentiert: an der Prophylaxe-Live-Stage des Partners KaVo

Dental. Hier wurde auch eine neue Tastatur vorgestellt, die eine größere Benutzerfreundlichkeit bei der täglichen Arbeit bietet. Sie folgt einem vereinfachten Bedienkonzept und zeichnet sich zudem durch ein schlankes, edles Design aus.

„Unter dem Motto ‚Prophylaxe mit Konzept!‘ zeigten unsere erfahrenen Dentalhygienikerinnen auf der IDS in Live-Prophylaxebehandlungen die Abläufe einer risikoorientierten Prävention und standen für Fragen zur Prophylaxe wie auch mit praktischen Tipps und Tricks zur Verfügung“, sagt Sylvia Fresmann, Dental-

hygienikerin und Geschäftsführerin von ParoStatus.de. Darüber hinaus wurden am KaVo Dental Stand weitere interessante, praxisorientierte Themen aus dem gesamten zahnmedizinischen Spektrum präsentiert: Vorträge und Live-Demonstrationen zu frühzeitiger Kariesdetektion, 3-D-Röntgendiagnostik, Implantationen, Intraoralscannern, CAD/CAM-gefertigten Restaurationen, Endodontie, Mikroskopen und Funktionsdiagnostik – aus der Praxis für die Praxis! Mehr Informationen unter www.ParoStatus.de **KN**

KN Adresse

ParoStatus.de GmbH
Hauptniederlassung Berlin
Kaulsdorfer Str. 69
12621 Berlin
Tel.: 030 695450-350
Fax: 030 695450-351
Post@ParoStatus.de
www.ParoStatus.de

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



VALO Cordless COLOR

Spitzentechnik war noch nie so attraktiv!

Die Vorteile der VALO Cordless-Polymerisationsleuchte begeistern schon lange – jetzt ist diese Leuchte noch attraktiver geworden: Beleben Sie Ihre Praxis mit

Alle bieten die bekannte hohe VALO-Qualität: Drei Aushärtemodi (1.000/1.400/3.200 mW/cm²) erfüllen die Forderung der Fachleute nach leistungsstar-

Die Leuchten sind kaum länger als eine Zahnbürste und ebenso handlich. Der kleine Kopf ermöglicht das Erreichen jeden Mundbereiches. Eine Spezialglaslinse bündelt das Licht und bringt den homogenen Lichtstrahl auch in die Tiefe einer Kavität. Der massive Aluminiumkörper mit saphirharter, kratzfesten Eloxierung und Teflonversiegelung ist robust; die besonders energieeffizienten LEDs benötigen nur kleine, preiswerte Lithium-Eisenphosphat-Batterien (LiFePO₄), die schnell geladen sind und Power für ca. eine Woche (ca. 400 Zyklen) geben. **KN**



den neuen VALO Farben. Wählen Sie Graphite, Gold, Fuchsia und Teal – oder das klassische Schwarz – je nach Ihrem Praxis-Farbkonzept oder Ihrer Lieblingsfarbe.

ker Lichtpolymerisation. Breitband-LEDs mit Wellenlängen von 395–480 nm stellen sicher, dass alle lichtsärtenden Kunststoffe zuverlässig ausgehärtet werden.

KN Adresse

Ultradent Products GmbH
Am Westhoyer Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-15
Fax: 02203 3592-22
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com



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



Erneut unter den besten Mittelständlern Deutschlands

DÜRR DENTAL AG, das Medizintechnik-Unternehmen aus Bietigheim-Bissingen, gilt als solide und innovativ.



Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der DÜRR DENTAL AG.

Das aktuelle Ranking des auf-lagenstarken Magazins „Wirt-schaftsWoche“ hat erneut die besten deutschen Mittelständler gesamtheitlich bewertet. Dabei wurden innovative und ertragsstarke Firmen des produzierenden Metallsektors aus ganz Deutschland untersucht. Unter den wachstumsstarken und tech-

nologisch führenden Firmen liegt auch 2015 die DÜRR DENTAL AG aus Bietigheim-Bissingen (Kreis Ludwigsburg) unter den hundert besten Familienunternehmen im Land. „Die wiederholte Auszeichnung steht für unsere hervorragenden

Mitarbeiter, die kompromisslose Qualität, die überzeugenden Produkte und eine ganz klare Konzentration auf die Herausforderungen in der anspruchsvollen Forschung für die Medizintechnik. Dies haben wir auch im März 2015 auf der weltgrößten Zahnmedizinmesse Internationale Dental-Schau in Köln unter Beweis gestellt“, sagt Martin Dürrstein, Vorstandsvorsitzender der DÜRR DENTAL AG.

Um die aktuelle Wachstumsstärke der mittelständischen deutschen Unternehmen zu vergleichen, bedient sich die „WirtschaftsWoche“ eines kompatiblen Wachstums-Indexes des renommierten US-Ökonomen David L. Birch vom amerikanischen Massachusetts Institute of Technology (MIT) aus Boston/USA. Dieser sogenannte Birch-Index

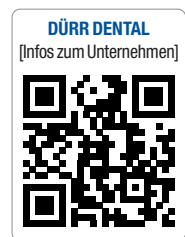
multipliziert das Umsatzplus mit dem entsprechenden prozentualen Zuwachs des Unternehmens. Dadurch wird das oft schnelle Wachstum junger Firmen zu-

gunsten absolut höherer Zuwächse reiferer Unternehmen relativiert und die besten Betriebe in das Ranking aufgenommen.

Die DÜRR DENTAL AG verzeichnete 2013 einen Gesamtumsatz von 211 Millionen Euro und beschäftigt über 1.000 Mitarbeiter an den Standorten in Bietigheim-Bissingen, Kornwestheim, Gechingen (Kreis Calw) und in den weltweiten Niederlassungen. Hinzu kommt die amerikanische Tochter Air Techniques in Melville, New York, Long Island/USA. Das Unternehmen ist 2015 in 36 Ländern der Erde mit eigenen Niederlassungen und Repräsentanten vertreten sowie in über 100 Ländern mit ihren Dentalprodukten durch den dentalen Fachhandel.

Die Stärken des deutschen Mittelstandes in ihrem medizintechnischen Segment zu erhalten und diese Technologien zukunftsorientiert im Dienste der Gesundheit und der Heilung des Menschen weiter auszubauen, hat sich die Dürr Dental AG schon seit Jahren zur zentralen Aufgabe gemacht. Daneben unterstützt sie diverse karitative und sportliche Projekte im In- und Ausland, ins-

besondere das weltweit größte, privat betriebene Hospital-schiff Africa Mercy der Hilfsorganisation Mercy Ships. Dies betrifft nicht nur die permanente Entwicklung innovativer, hervorragender Produkte und nachfrageorientierter Dienstleistungen rund um die moderne Zahnheilkunde, sondern auch die Ausbildung von technischen Nachwuchskräften sowie die Durchführung von Schulungen und Fortbildungen für zahnmedizinisches Fachpersonal und Zahnärzte. 



KN Adresse

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

Partnerschaft erfolgreich gestartet

Seit dem 2. April 2015 ist die Ortho Caps GmbH Ansprechpartner für Produkte des amerikanischen Dentalanbieters Rocky Mountain Orthodontics RMO®.

In der Welt der konventionellen Kieferorthopädie nimmt Rocky Mountain Orthodontics® einen besonderen Platz ein. Die weit verbreitete, von Robert Ricketts

postulierte „Bio-progressive™“ Philosophie hat grundlegend zur Entwicklung der Prinzipien leichter Kräfte und Verankerungskonzepte beigetragen. Robert Wilsons 3-D-Module sind nunmehr ein integraler Bestandteil von hochqualitativen Behandlungen, bei denen Expansion, Distalisierung oder Frühbehandlungen erforderlich waren. Das von David Suarez entwickelte „Straight Wire Low Friction“-Konzept (SWLF®), welches den Interbracketabstand erhöht und mittels revolutionärer „Synergy® six wing“-Brackets die Reibung vermindert, stellt eine klare Alternati-


ve zu selbstligierenden Brackets dar. Somit wird deutlich, dass RMO® immer für neue Ideen offen war und innovativen Kieferortho-

ren Alignern zu entwickeln. Nachdem wir RMO® zu unserem exklusiven Vertriebspartner in

RMO® hat kontinuierlich Innovationen hervorgebracht, darunter e-ceph®, computer aided diagnostic, Frühbehandlungsapparaturen (Wilson®), Bögen (Elgiloy®, NiTi), power chain (Morita Energy chain®), Syn-

einen fortwährenden Beitrag zur kieferorthopädischen Bildung.

„Da wir von der Anwendung von Alignern bei kieferorthopädischen Behandlungen überzeugt sind, ist RMO Europe® eine Partnerschaft mit der Ortho Caps GmbH eingegangen. orthocaps® wurde ebenfalls von einem Kieferorthopäden, Dr. Wajeeh Khan, gegründet. Innerhalb weniger Jahre hat Dr. Khan ein hervorragendes, individualisiertes Aligner-System geschaffen“, so Marc Mayer, Geschäftsführer RMO Europe®.

Die Produkte von RMO® und orthocaps® ergänzen sich optimal, sodass Anwender einen größtmöglichen Nutzen erhalten. 



postulierte „Bio-progressive™“ Philosophie hat grundlegend zur Entwicklung der Prinzipien leichter Kräfte und Verankerungskonzepte beigetragen. Robert Wilsons 3-D-Module sind nunmehr ein integraler Bestandteil von hochqualitativen Behandlungen, bei denen Expansion, Distalisierung oder Frühbehandlungen erforderlich waren. Das von David Suarez entwickelte „Straight Wire Low Friction“-Konzept (SWLF®), welches den Interbracketabstand erhöht und mittels revolutionärer „Synergy® six wing“-Brackets die Reibung vermindert, stellt eine klare Alternati-

päden die Möglichkeit gegeben hat, solche Konzepte zu implementieren und dadurch die Kieferorthopädie als Wissenschaft voranzutreiben. „Es ist mir eine große Freude, diese Partnerschaft zwischen der Ortho Caps GmbH und RMO® bekanntzugeben. Ich bin sicher, dass diese lange Tradition von Forschung und Innovationen im Bereich der Kieferorthopädie hierdurch fortgeführt wird und uns helfen kann, neue Konzepte für die Behandlungen mit kla-

ren Alignern zu entwickeln. Nachdem wir RMO® zu unserem exklusiven Vertriebspartner in Frankreich ernannt haben, sind wir stolz, im Gegenzug als exklusiver Vertriebspartner kieferorthopädischer Produkte von RMO® auf dem deutschen Markt zu fungieren“, so Dr. Wajeeh Khan, Geschäftsführer der Ortho Caps GmbH.

ergy „six wing“ Bracket (SWLF®, Straight Wire Low Friction) und die FLI®-Serien. Des Weiteren wurden zahlreiche Kurse und Seminare mit Dr. Carl Gugino und Dr. Robert Wilson organisiert und angeboten. Durch solche Maßnahmen leistet RMO®

KN Adresse

Ortho Caps GmbH
An der Bewer 8
59069 Hamm
Tel.: 02385 92190
Fax: 02385 9219080
info@orthocaps.de
www.orthocaps.de



ANZEIGE

Ihre Patienten/Kunden zahlen nicht?

Wir übernehmen für Sie die Beitreibung. Schicken, mailen oder faxen Sie uns Ihre Rechnung, die nicht bezahlt wurde.

Wir beraten Sie auch gerne telefonisch unter
Tel.: 0351-2518014

Bauer-Inkasso • Königstraße 17 • 01097 Dresden
Bauer-Inkasso@email.de • Fax 0351-21527998

Dreimillionste Invisalign®-Behandlung

Align Technology setzt weltweiten Meilenstein.



Align Technology, Inc. (NASDAQ ALGN), Hersteller der renommierten Invisalign®-Methode, die bei KFO-Behandlungen mit transparenten Alignern Verwendung findet, verkündet den Beginn der dreimillionsten Invisalign®-Behandlung. Dies stellt einen bedeutenden Meilenstein dar und spiegelt die weltweit schnell steigende Übernahmerate des Produktes von geschulten Invisalign®-Anwendern und deren Patienten wieder.

„Dieser wesentliche Meilenstein wurde in Zusammenarbeit mit unserem Netzwerk von Invisalign®-Anwendern in über 80 Ländern weltweit erreicht“, so Thomas M. Prescott, Präsident und CEO von Align Technology. „Wir sind stolz, diesen Ärzten dabei helfen zu können, Lächeln zu verwandeln – insbesondere, da immer mehr Patienten die Vorteile einer Zahnbegradigung mithilfe eines transparenten Alignersystems bewusst werden.“

Zu dieser Errungenschaft tragen die Ausweitung der Invisalign®-Behandlung auf internationale

Märkte (insbesondere Europa und Asien) bei sowie Aligns ständiges Bestreben, das Vertrauen der Zahnmediziner, Zähne mit dem Invisalign®-System zu begradigen, durch neue Produkte und Funktionen zu stärken. Durch die Kombination von biomechanischer Forschung, 3-D-Softwaretechnologie, hochmoderner individualisierter Massenfertigung und dem Erfahrungsschatz aus der Behandlung von weltweit drei Millionen Patienten, stellen Invisalign®-Aligner eine angenehmere und ästhetisch ansprechendere Form für anspruchsvolle kieferorthopädische Behandlungen dar, als herkömmliche Brackets und Drähte. **KN**

KN Adresse

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

Zwei KFO-Praxen, die unterschiedlicher nicht sein könnten

Mithilfe der oral + care GmbH nur noch auf den Patienten konzentrieren.

Frank Kooijmans, Master of Science der Kieferorthopädie, führt quasi ein Doppelleben. Er betreibt zwei Praxen, die unterschiedlicher nicht sein könnten. Seit gut 20 Jahren führt er mit einigen Kollegen eine klassische und erfolgreiche Praxis in Bielefeld. Doch irgendwann reichte ihm das nicht mehr. Er wagte die Gründung einer weiteren Praxis in Düsseldorf. Hier allerdings nach einem völlig anderen Konzept – ohne Verwaltungsaufwand für Abrechnung, Personal und Terminplanung.

Während Kooijmans seine Abrechnung in der Bielefelder Praxis selbst organisiert und neben Personalwesen, Buchhaltung und Einkauf auch in alle anderen Verwaltungsaufgaben involviert ist, kommt er in Düsseldorf nur zur Behandlung seiner Patienten in die Praxis. Die zukunftsorientierten Dienstleistungen der oral + care GmbH machen es möglich.

Wer wünscht sich nicht einen Partner, der einem im Rahmen der Organisation und Verwaltung den Rücken freihält. Genau dieser Partner kann die oral + care sein. Hier gibt es für die Anforderungen einer jeden Praxis eine entsprechende Lösung, die man sich individuell zusammenstellen kann. Frank Kooijmans hat gleich das Komplettpaket in Anspruch genommen. So kann er in seine Praxis in Düsseldorf hereinkommen, einen Espresso trinken, seine Patienten behandeln und wieder gehen. Weder er noch seine Mitarbeiterinnen müssen einen Anruf entgegennehmen, eine Abrechnung oder einen weiteren Handschlag machen. Lediglich seine Eingaben kontrolliert er und gibt diese für die Abrechnung frei. Die Backoffice-Arbeiten bekommt in der Praxis selber niemand mit. Hier kann sich das Praxisteam um Kooijmans herum auf die Patienten in der Praxis konzentrieren und vorbereiten.



Frank Kooijmans, MSc, der Kieferorthopädie.

Das Telefon übernehmen die individuell auf die Praxis geschulten Mitarbeiter der oral + care und ermöglichen den Patienten eine nahezu uneingeschränkte Erreichbarkeit. Dadurch können Patienten direkt beim ersten Versuch einen Mitarbeiter erreichen, um Termine zu vereinbaren oder schnell zwischen zwei Meetings einen Termin zu verschieben.

Die Abrechnung wird auf dem neuesten Stand von GOZ und BEMA durchgeführt, was nur mit der hohen Spezialisierung der Mitarbeiter möglich ist. Durch die Fokussierung auf kieferorthopädische Abrechnung und entsprechende engmaschige Fortbildungen zu den stetigen Neuerungen, können die Mitarbeiter der oral + care GmbH mit dem neuesten Wissen bzgl. der abrechenbaren Leistungen aufwarten. Das kommt dem Arzt in doppelter Hinsicht zugute. Er kann seine erbrachten Leistungen präzise abrechnen und gleichzeitig nimmt dies kaum Zeit bei ihm selber in Anspruch.

„Die Praxis in Düsseldorf hat mich das Loslassen gelehrt. Natürlich ist das zunächst ein schwieriger Prozess, aber die Sicherheit, dass mit der oral + care absolute Profis am Werk sind, macht diesen Schritt einfacher.“

Auf die Kosten angesprochen, winkt Herr Kooijmans ab: „Natürlich ist man als Arzt zu einem großen Teil auch Controller und schaut ganz klar auf die Rentabilität einer solchen Dienstleistung. Aber nach kürzester Zeit merkt man, was neben professionellem und serviceorientierten Patientendienst als absolutes Plus noch on top kommt: die geschaffene Lebensqualität.“

Durch die oral + care kann die heutzutage angestrebte Work-Life-Balance tatsächlich Realität werden, ohne dass die Wirtschaftlichkeit noch die Persönlichkeit der Praxis darunter leidet. „Für mich persönlich bedeutet das, dass ich nach einem arbeitsreichen Tag in der Praxis durch die Unterstützung oral + care so entspannt bin, dass ich Zuhause für meine Familie noch den Kochlöffel schwingen kann“, so Frank Kooijmans. **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

WIR VERDERBEN IHM NUR UNGERN DIE SHOW!

WWW.DESIGNPREIS.ORG
Einsendeschluss 1. Juli 2015

Fotos: © Mykhailo Palinchak und Eric Isselee

DESIGNPREIS

Deutschlands 2015

schönste Zahnarztpraxis

Top Employer 2015

Sirona Dental Systems GmbH wurde auf einer feierlichen Preisverleihung in Düsseldorf mit dem Titel „Top Arbeitgeber Deutschland 2015“ ausgezeichnet. Das Unternehmen überzeugt durch seine hervorragende Personalpolitik und seine sehr guten Arbeitsbedingungen.



Michael Elling, Vice President Corporate Human Resources der Sirona Gruppe, freut sich über die Auszeichnung.

Das Top Employers Institute (ehemals CRF Institute) zeichnet international jährlich herausragende Arbeitgeber aus. In einem mehrstufigen Prozess werden für den Award entscheidende Kriterien geprüft, darunter: Onboarding, Training und Entwicklung

sowie Karriere- und Nachfolgeplanung. Nach den Auszeichnungen für Sirona Dental Systems im Jahr 2013 („Top Arbeitgeber Deutschland 2013“, „Top Arbeitgeber Österreich 2013“, „Top Ar-

beitgeber Ingenieure 2013“ und einem zusätzlichen Award für Innovation), wurde Sirona auch in diesem Jahr mit dem exklusiven Award „Top Employer Germany“ prämiert.

Michael Elling, Vice President Corporate Human Resources der Sirona Gruppe, freut sich über die Auszeichnung: „Mitarbeiterzufriedenheit ist die Basis für unseren Erfolg, daher setzen wir auf ein exzellentes Team und bie-

ken unsere Attraktivität als globaler Top-Arbeitgeber. Gleichzeitig sind sie eine Motivation, uns in diesem Bereich immer noch weiterzuentwickeln.“

Auch in China überzeugt Sirona bereits zum zweiten Mal in Folge mit seiner Personalpolitik und wurde mit dem Award „Top Employer China 2015“ ausgezeichnet. Das Top Employers Institute gratuliert Sirona: „Optimale Mitarbeiterbedingungen führen dazu, dass sich Menschen im Privatleben sowie im Berufsleben weiterentwickeln. Unsere detaillierte Untersuchung hat ergeben, dass Sirona Dental ein herausragendes Mitarbeiterumfeld erschaffen hat und eine große Bandbreite von kreativen Initiativen bietet. Diese reichen von sekundären Vorteilen und Arbeitsbedingungen bis hin zu einem Leistungsmanagement, welches im vollen Einklang mit der Unternehmenskultur steht“, so Dennis Utter, Regional Director Germany, Austria, Switzerland and Poland.

Das Top Employers Institute zertifiziert weltweit Arbeitgeber mit besonders guten Personalführung und -strategie. Das bisher unter dem Namen CRF Institute bekannte Zertifizierungsunternehmen hat seinen Hauptsitz in den Niederlanden und zeichnet bereits seit 1991 weltweit die Top Employers aus. **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



Am Standort von Sirona Dental Systems in Bensheim arbeiten rund 1.600 Mitarbeiter.

ten sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Auszeichnungen wie der ‚Top Employer Award‘ stär-

Ehrgeiziges Unternehmensprojekt

Innovation, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit auf internationaler Ebene sind die Hauptziele der ACTEON Group für 2015



Marie-Laure Pochon, CEO der ACTEON Group.

Die ACTEON Group ist ambitioniert, sich als eines der führenden internationalen Unternehmen auf dem Gebiet der zahnmedizinischen Geräte und Produkte sowie der medizinischen Bildgebung zu positionieren. Die Hauptziele für das Jahr 2015 sind, das Wachstum der Gruppe sowie die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu fördern, was mit der Einführung von vier neuen Produkten erzielt werden soll.

Die Gruppe wird bedeutende Investitionen in den Entwicklungs- und Forschungsabteilungen vornehmen, das Qualitätsmanagement verbessern sowie einen hochspezialisierten Kun-

denservice installieren, um ein Global Player auf dem Markt zu werden.

Die nötigen Schritte hin zu einer internationalen Entwicklung

Im ersten Halbjahr 2015 werden vier neue Produkte auf den Markt kommen: Expazen™ (plastischer Retraktionsfaden in Kapselform), PSPIX® 2 (digitales Intraoralröntgen), X-Mind® Trium (3-D- und Panoramarröntgen) sowie Newtron® (Piezo-Ultraschallgenerator). Die Gruppe strebt an, diese Produkte in ihrem jeweiligen Bereich an die Spitze zu bringen.

Über die ACTEON Group

Die ACTEON Group hat sich auf zahnmedizinische Kleingeräte, bildgebende Systeme und Verbrauchsmaterialien spezialisiert. Sie ist besonders auf zahnmedizinischen Märkten in Europa, Asien und Amerika präsent. **KN**

KN Adresse

ACTEON Germany GmbH
Industriestraße 9
40822 Mettmann
Tel.: 02104 956510
Fax: 02104 956511
info@de.acteongroup.com
http://de.acteongroup.com



Gemeinsam Synergien nutzen

DentaCore und dentalline geben im Rahmen der IDS in Köln ihre Kooperation bekannt.

Die DentaCore GmbH, Spezialist für digitale, individuelle Spezialanwendungen, und die dentalline GmbH & Co. KG, international agierender Anbieter kieferorthopädischer Produkte, werden künftig gemeinsame Wege gehen. „Die Digitalisierung von Prozessen im Rahmen kieferorthopädischer Behandlungen schreitet unaufhaltsam voran, sodass wir unsere jeweilige Kernkompetenz künftig bündeln und Synergien optimal nutzen möchten“, begründet Frank Bäuerlein, Geschäftsführer der dentalline GmbH, den gemeinsamen Schritt. Durch die im Sommer dieses Jahres startende Kooperation werden der Technologieanbieter

kann dadurch ein schneller, problemloser sowie flexibler Einstieg in die digitale Kieferorthopädie ermöglicht werden. Ihnen

DentaCore – ehemals digitecortho-solutions – steht (Fach-) Zahnarztpraxen und Laboren bereits seit Jahren als kompeten-

ter Partner bei der Etablierung digitaler Prozessketten beiseite. Die von Udo Höhn gegründete Firma gab Anfang 2015 ihre Neuausrichtung bekannt und bietet innovative Technologien sowie moderne Dienstleistungen in den Bereichen Kieferorthopädie, Präprothetik oder Implantologie an.

dentalline gehört zu den führenden Anbietern kieferorthopädischer Produkte im internationalen Dentalmarkt. Seit über 40 Jahren erfolgreich agierend, unterstützt das Familienunternehmen seine Kunden



Frank Bäuerlein (l.), Geschäftsführer der dentalline GmbH & Co. KG, und Udo Höhn, Geschäftsführer der DentaCore GmbH, gaben bei der Internationalen Dental-Schau in Köln bekannt, dass ihre Unternehmen künftig zusammenarbeiten werden.

stehen somit nicht nur ein umfangreicheres Produktportfolio sowie breiteres Kompetenznetzwerk zur Verfügung; sie profitieren zudem von kürzeren Wegen.

mit innovativen Qualitätsprodukten, umfassendem Know-how sowie kompetenter Zuverlässigkeit in deren klinischem Alltag. **KN**

KN Adresse

dentacore
DIGITAL DENTISTRY
DentaCore GmbH
Bessemerstraße 16
12103 Berlin
Tel.: 030 710961900
Fax: 030 710961905
mail@dentacore.com
www.dentacore.com

KN Adresse

dentalline
orthodontic products
dentalline GmbH & Co. KG
Goethestr. 47
75217 Birkenfeld
Tel.: 07231 97810
Fax: 07231 978115
info@dentalline.de
www.dentalline.de

Erster Platz für „Team Schein“

Henry Schein führt in seiner Branche erneut die FORTUNE-Liste der „World's Most Admired Companies 2015“ an.

Henry Schein, Inc. (NASDAQ: HSIC), der weltweit größte Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für niedergelassene Ärzte in den Bereichen Dental-, Veterinär- und Humanmedizin, gab jetzt bekannt, dass das Unternehmen als Großhändler im Gesundheitswesen auf dem ersten Platz der FORTUNE®-Liste „World's Most Admired Companies 2015“ (weltweit angesehenste Unternehmen 2015) gelandet ist. Das Unternehmen führt das zweite Jahr in Folge die Liste an und ist zum 14. Mal ununterbrochen in der Liste vertreten.

Auch in allen neun branchenbezogenen Unterkategorien der Rangliste nahm Henry Schein den ersten Platz ein, nämlich bei: Mitarbeiterführung, Qualitätsmanagement, Innovation, langfristige Investitionen, finanzielle Stabilität, Talente fördern und binden, soziale Verantwortung, nachhaltige Nutzung der Unternehmensressourcen sowie globale Wettbewerbsfähigkeit. „Wir fühlen uns sehr geehrt, gemeinsam mit einigen der renommiertesten Unternehmen der Welt auf der FORTUNE-Liste der ‚World's Most Admired Companies‘ zu stehen“, sagt Stanley M. Bergman, Chairman und CEO

von Henry Schein. „Das Ranking macht das ‚Team Schein‘ stolz und bestärkt alle Beteiligten, sich auch weiterhin äußerst engagiert für die Interessen unseres Kundenkreises einzusetzen und das Konzept weiterzuentwickeln, nach dem ein Unternehmen ‚erfolgreich sein kann, indem es Gutes tut‘.“ Laut FORTUNE ist die Liste „World's Most Admired Companies“ das beste Zeugnis für den Ruf von Unternehmen. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://fortune.com/worlds-most-admired-companies/>



KN Adresse

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

Praxisgründer aufgepasst!

smile dental verschenkt kostenloses Praxis-Starter-Set an Neugründer.



smile dental als langjähriger Düsseldorfer Anbieter von kieferorthopädischen Materialien verspricht seit Jahresanfang 2015 jedem/jeder kieferorthopädischen Praxisneugründer/-in ein kostenloses Praxis-Starter-Set im Wert von über 300 €. Dieses Set beinhaltet eine Sammlung von Instrumenten und Materialien zum kostenlosen und unverbindlichen Ausprobieren. Verpackt sind diese in einem praktischen Rucksack. Einfach neue Praxisadresse unter Tel.: 0211 2380921 oder E-Mail

info@smile-dental.de mitteilen und smile dental verschenkt das Paket umgehend – solange der Vorrat reicht.

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

Engagement honoriert

Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer mit der Friedrich-Römer-Ehrenmedaille der Aktion Zahnfreundlich ausgezeichnet.

In Anerkennung und Dankbarkeit für sein außergewöhnliches persönliches Engagement zur Verbesserung der Zahngesundheit erhielt Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer, Lehrstuhlinhaber für Kinderzahnheilkunde an der Justus-Liebig-Universität Gießen und Direktor der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde an der Universität Gießen, die Friedrich-Römer-Ehrenmedaille der Aktion Zahnfreundlich e.V. 2014. Die Auszeichnung überreichte ihr 1. Vorsitzender, Prof. Dr. Stefan Zimmer, im Rahmen einer Feierstunde anlässlich der Mitgliederversammlung 2014 des Vereins Ende Januar in Hannover-Pattensen. „Als Partner für die Verwirklichung unserer Ziele ist die Kinderzahnmedizin von herausragender Bedeutung für die Aktion Zahnfreundlich und niemand verkörpert in Deutschland die Kinderzahnmedizin mehr als Prof. Krämer“, betonte Prof. Zimmer in seiner Laudatio. „Prof. Krämer ist es ganz wesentlich zu verdanken, dass die Kinderzahnmedizin nicht nur in Deutschland ihren heutigen Stand, sondern darüber hinaus auch eine internationale Beachtung erreicht hat, die ihr lange fehlte“, so Prof. Zimmer. In seiner Ehrung unterstrich er die beeindruckenden Leistungen des neuen Ehrenmedaillenträgers: Seit 2000 war Prof. Krämer Vor-

sitzender der Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde und Primärprophylaxe in der DGZMK, führte diese in den Status einer selbstständigen Fachgesellschaft und wurde deren erster Präsident. 2008 erfolgte seine Wahl zum President elect der European Academy of Paediatric Dentistry (EADP). Als erster deutscher Wis-

verdienstvolle Arbeit in Zukunft „so fortzusetzen, wie wir das von ihm kennen, um damit die Kinderzahnmedizin und die Prävention noch weiter nach vorne zu bringen“.

Sichtlich berührt wandte sich der Laudant an Prof. Zimmer, die AZeV-Mitglieder und Gäste: „Über diese Ehrung habe ich mich sehr gefreut und fühle mich sehr geehrt, eine so hohe Auszeichnung zu erhalten.“ Er habe den Mitbegründer der AZeV Friedrich Römer und dessen Frau persönlich kennenlernen dürfen und gemeinsam mit ihnen sowohl 1993 in Erlangen den Tag der Zahngesundheit gestaltet als auch als damaliger Vorsitzender und Präsident der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde einigen Input für das Buch zur Geschichte der Deutschen Kinderzahnheilkunde gegeben. „Da ist es schon etwas sehr Bewegendes, heute eine Ehrenmedaille zu erhalten, die den Namen Friedrich Römer trägt.“



V.l.n.r.: Dr. Albert Bähr (Toothfriendly International), Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer und Prof. Dr. Stefan Zimmer.

senschaftler wurde Prof. Krämer Präsident dieser europäischen Fachgesellschaft für Kinderzahnmedizin. Nach seiner Amtszeit als Past-President war und ist er Vorsitzender verschiedener Komitees der EADP und der weltweit operierenden International Association of Pediatric Dentistry IAPD. Die Verleihung eines Ehrenpreises habe natürlich wie die Medaille selbst, zwei Seiten, so Prof. Zimmer. Während die eine Seite die Ehrung für geleistete Arbeit und erworbene Verdienste enthalte, solle ihre zweite Seite Ansporn für Prof. Krämer sein, die

senschaftler wurde Prof. Krämer Präsident dieser europäischen Fachgesellschaft für Kinderzahnmedizin. Nach seiner Amtszeit als Past-President war und ist er Vorsitzender verschiedener Komitees der EADP und der weltweit operierenden International Association of Pediatric Dentistry IAPD. Die Verleihung eines Ehrenpreises habe natürlich wie die Medaille selbst, zwei Seiten, so Prof. Zimmer. Während die eine Seite die Ehrung für geleistete Arbeit und erworbene Verdienste enthalte, solle ihre zweite Seite Ansporn für Prof. Krämer sein, die

kunde einigen Input für das Buch zur Geschichte der Deutschen Kinderzahnheilkunde gegeben. „Da ist es schon etwas sehr Bewegendes, heute eine Ehrenmedaille zu erhalten, die den Namen Friedrich Römer trägt.“

KN Adresse

Aktion Zahnfreundlich e.V.
Dankelmannstr. 9
14059 Berlin
Tel.: 030 30127885
Fax: 030 30127884
info@zahnmaennchen.de
www.zahnmaennchen.de

ANZEIGE

NACHRICHTEN

STATT NUR ZEITUNG LESEN!

Die Zeitung von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden www.kn-aktuell.de

Bestellung auch online möglich unter: www.oemus.com/abo
Fax an 0341 48474-290

KN Die Zeitung von Kieferorthopäden für Kieferorthopäden

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

Datum Unterschrift

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

Datum Unterschrift

Name
Vorname

Straße

PLZ
Ort

Telefon

Fax

E-Mail

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

KN 4/15

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.