

- Druckkosten unter 2 Euro pro Modell
- Biologisch abbaubar
- Ohne Chemie
- Schneller Druck

Ausführliche Infos:
+49 8381890950
www.w-c-o.de

KN Aktuelles

Virtuelles Bonding

Im Rahmen eines Erfahrungsberichts erläutert Dr. Otmar Kronenberg den Workflow des virtuellen Bracketklebens: vom Intraoralscan über die virtuelle Fallplanung, dem 3D-Druck des Transfertrays bis hin zu Bonding, Kontrolle und Finishing.

Wissenschaft & Praxis ➔ Seite 9

Personal Branding

Wie wichtig es für eine KFO-Praxis ist, sich neben der Etablierung als Marke den Status der Einzigartigkeit aufzubauen, zeigt Dr. Anke Nienkerke-Springer.

Wirtschaft & Recht ➔ Seite 20

Carriere® Symposium

Welche klinischen Vorteile der Einsatz des SAGITTAL FIRST™ Konzeptes mit sich bringt, erläuterten Dr. Luis Carrière und Co-Referenten beim 4. Henry Schein® Orthodontics™ Annual European Carriere® Symposium in Paris.

Veranstaltungen ➔ Seite 30

KN Kurznotiert

Kostenübernahme

Gesetzlich krankenversicherte Eltern können für ihre Kleinkinder (0 bis 3 Jahre) ab 1. Juli neue zahnärztliche Früherkennungsuntersuchungen in Anspruch nehmen. (Quelle: BZÄK)

Zahngesundheit

Für drei von vier Bundesbürgern (74 Prozent) ist zweimal täglich Zähneputzen Standard. Sechs Prozent greifen sogar häufiger zur Zahnbürste. Frauen sind zudem sorgsamer als Männer. (Quelle: CosmosDirekt)

Noch schneller zum perfekten Lächeln?

Eine KFO-Behandlung dauert i.d.R. mehrere Jahre, da ist Durchhaltevermögen gefragt. Umso interessanter erscheinen unterstützende Verfahren, die die Bewegung der Zähne beschleunigen.



Um die orthodontische Zahnbewegung im Rahmen einer KFO-Therapie zu beschleunigen, kommen heutzutage verschiedene Verfahren zur Anwendung. Zu ihnen zählen z.B. die links dargestellte Piezosonics (Foto: Dr. Daniel Pagel/Prof. Dr. Axel Bumann) oder die im rechten Bild zu sehende Kortikotomie. (Foto: Prof. Dr. Serge Dibart, Boston, USA)

Bei der Korrektur von Zahn- und Kieferfehlstellungen spielt die Therapiedauer eine wichtige Rolle. Patienten wünschen kurze Behandlungen und sind zunehmend an Methoden zur Beschleunigung orthodontischer Zahnbewegungen interessiert.

Eine kieferorthopädische Zahnbewegung basiert auf Umbauvorgängen am Knochen, die durch Remodellation mittels Osteoklasten (Knochenresorption auf der Druckseite) sowie Knochenneubildung mithilfe von Osteoblasten (auf der

Zugseite) erfolgen. In den letzten Jahren wurde durch Einsatz invasiver sowie zunehmend minimal-invasiver Verfahren versucht, diese Umbauprozesse im Knochen zu beschleunigen und somit eine Verkürzung der Dauer kieferorthopädi-

scher Therapien herbeizuführen. „Accelerated Orthodontics“ – unter diesem Begriff verbergen sich heutzutage diverse Techniken zur Beschleunigung orthodontischer Zahnbewegungen, die in den letzten Jahren eine zunehmende Anwendung in den Praxen erfahren haben. Was die klinische Effizienz der verfügbaren Methoden angeht, bedarf es zweifellos einer differenzierten Betrachtung. Dr. Bhavna Shroff,

ANZEIGE

OrthoLox
Snap-in Hülsenpatrize mit Fixierkegel für die skelettale Verankerung.

NEU
Perfekt zur Dehnung der Gaumennaht

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

A. Ahnfeldt GmbH
Marienhütte 15 • 57080 Siegen
Tel. (0271) 31 460-0
www.orthodontie-shop.de

Professorin für Kieferorthopädie an der Virginia Commonwealth University in Richmond (USA), hat sich dieser Herausforderung angenommen. Seit vielen Jahren widmet sie sich u.a. der Biologie der Zahnbewegung und vermittelt im folgenden Artikel einen umfassenden Überblick über die aktuelle Lage wissenschaftlicher Forschung.

➔ Seite 6

HKP – welche Regeln gelten bei der Unterschrift?

Zwischen getrennt lebenden Eltern kommt es nicht selten zu Meinungsverschiedenheiten, wenn es um die Bezahlung kieferorthopädischer Leistungen für den Nachwuchs geht. Insbesondere dann, wenn Zusatzvereinbarungen nur einseitig getroffen wurden oder das Kind privat versichert ist, scheint der Ärger oft vorprogrammiert.

Man stelle sich folgende Situation vor: Die Eltern leben getrennt, das Kind bei der Mutter. Hauptversicherer ist der Vater. Nachdem die Mutter für das gemeinsame Kind Zuzahlungen unterzeichnet hat,

erhält der Vater die Rechnung und weigert sich zu zahlen, da er keine Kenntnis davon hatte. Die Mutter ist ebenfalls nicht bereit, den offenen Betrag zu begleichen. Sie ist der festen Überzeugung, dass sich der Kindsvater – neben den monatlichen Unterhaltszahlungen – an den Kosten beteiligen bzw. diese gänzlich übernehmen müsse. Wer hat nun Recht bzw. muss zahlen? Und noch viel wichtiger: Wie verhalte ich mich als Praxis korrekt bzw. kann einer solch unschönen Situation vorbeugen? Wann sollte das Praxisteam auf Unterschriftsleistung beider Elternteile achten und unter welchen Voraussetzung genügt die Unterschrift von Mutter oder Vater?

Fragen über Fragen, die ohne Kenntnis juristischer Hintergründe oft gar nicht leicht zu beantworten sind. Dennoch müssen sich Praxen mit ihnen auseinandersetzen, wollen sie nicht auf ihren Kosten sitzen bleiben. Abrechnungsexpertin Heike Herrmann und Rechtsanwalt Harald Wostry klären auf.

ANZEIGE

BMX – BENEFIT® Maxillary Xpander die neue Apparatur zur Gaumenerweiterung

- ✓ drei unterschiedliche Größen
- ✓ maximale Expansion 10 mm
- ✓ parallele Insertion ohne Abformung durch DeFranco Parallel-Guides



www.dentalline.de

➔ Seite 16

Ormco™
Your Practice. Our Priority.

PERFEKTE ZÄHNE
SEIT 1960.

GERADE
AUS VERGNÜGEN.

Ormco B.V. • Basicweg 20, 3821 BR Amersfoort, Niederlande
Kundendienst • Tel.: 00800 3032 3032, Fax: 00800 5000 4000,
E-Mail: customerservice@ormco.com
Besuchen Sie uns auf unserer Website www.ormco.de



Cornelia Pasold
Redaktionsleitung KN

KN im neuen Look – klarer, moderner, besser

Zeit für Veränderung. In ihrem 17. Jahrgang zeigen sich die *KN Kieferorthopädie Nachrichten* ab der ersten Ausgabe in 2019 in einem völlig neuen Gewand. Noch nutzerfreundlicher aufgemacht, bieten sie eine gewohnt breit gefächerte Wissensplattform mit künftig noch intensiverer Verknüpfung von Print und Online.

Mit einem noch klareren, nutzerfreundlicheren und dennoch unverkennbaren Layout starten die *KN Kieferorthopädie Nachrichten* ins neue Jahr. Fast 16 Jahre nach Erscheinen der ersten Ausgabe und zwischenzeitlich erfolgten Anpassungen war es an der Zeit, unser beliebtes Fachmedium einer kompletten Frischekur zu unterziehen und es im Zeitalter der digitalen Kommunikation optisch und inhaltlich auf eine neue Stufe zu heben.

„[...] flexibler und durch eine klare Struktur gekennzeichnet, die dem aktuellen Leseverhalten angepasst ist.“

Gewohnt breite Palette an Fachinformationen

Das neue *KN*-Layout ist moderner, flexibler und durch eine klare Struktur gekennzeichnet, die dem aktuellen Leseverhalten angepasst ist. In einer zeitgemäßen Typografie mit serifenloser Schrift wird dabei eine gewohnt breite Palette an

Fachinformationen präsentiert – vom klinischen Anwenderbericht, über Neuigkeiten der Berufs- und Gesundheitspolitik, aktuellen Themen des Praxismanagements, der Berichterstattung von nationalen wie internationalen Fachkongressen bis hin zur Vorstellung jünger Innovationen der Dentalindustrie. Alles zeigt sich im neuen, frischen Gewand und mit Mut zur Fläche.

Schneller erfassbare Inhalte

Kernaussagen werden optisch hervorgehoben und der Leser mit schnell erfassbaren Zusatzinformationen versorgt. Im Zuge der Neugestaltung hat auch die Wort-Bild-Marke auf dem Titel ein Makeover erfahren, wobei sich die *KN*-typischen Farben Blau und Rot weiterhin als zentraler Bestandteil durch alle Seiten ziehen.

Intensivere Online-Vernetzung

Zudem findet eine deutlich stärkere Online-Vernetzung statt, die sich neben Bildergalerien, interaktiven Grafiken oder Videos künftig z.B. auch in CME-Fortbildungen oder (Live-) Studio Tutorials zeigen wird.

Viel Spaß beim Entdecken der neuen *KN*!

KFO kann Lebensqualität verbessern

IGES-Gutachten zum Nutzen kieferorthopädischer Behandlung wird vielfach falsch interpretiert.

Die Deutsche Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) unterstützt die Forderung nach mehr Versorgungsforschung in der Kieferorthopädie, weist jedoch Behauptungen zurück, dass der Nutzen von KFO-Therapien nicht belegt sei. Auch die IGES-Studie zeigt, dass die Behandlung die Lebensqualität der Patienten verbessert.

Das vom Bundesgesundheitsministerium (BMG) in Auftrag gegebene IGES-Gutachten sollte auf Basis einer Analyse von Teilen der kieferorthopädischen Literatur aufzeigen, welche langfristigen Auswirkungen die wichtigsten KFO-Behandlungsarten auf die Mundgesundheit haben, wie hoch die Kosten sind und welche Forschungsbedarfe bestehen, um Nutzen und Evidenz der Therapie festzustellen. Die Ergebnisse zeigen hauptsächlich, dass die von den Autoren identifizierten und ausgewerteten Studien und Routinedaten zur Beantwortung der Frage nach langfristigen Auswirkungen



auf die Mundgesundheit nur eingeschränkt oder nicht geeignet sind. Darum waren abschließende Einschätzungen nicht möglich. Gleichwohl betonen die Autoren, dass die Studien zeigen, dass die Lebensqualität der Patienten sich durch die Behandlung verbessert. Als Reaktion auf einen Bericht des Bundesrechnungshofes vom April 2018, der das BMG veranlasst hatte, das IGES-Gutachten in Auftrag zu geben, hat die DGKFO im Mai 2018 ein Positionspapier verfasst, das volle Gültigkeit besitzt. Dieses belegt auf Basis verfügbarer Literatur und klinischer Erfahrung, dass die KFO auf verschie-

denen Ebenen einen unverzichtbaren Bestandteil der dentofazialen Diagnostik und Therapie darstellt. Auch das BMG hat aktuell angesichts der Debatte und teilweise falscher Interpretationen des Gutachtens der



Positionspapier

IGES Institut GmbH die Notwendigkeit von KFO-Maßnahmen ausdrücklich bestätigt. Die DGKFO e.V. schließt sich vollumfänglich dieser durch das BMG veröffentlichten Richtigstellung zum IGES-Gutachten nach dessen falscher Interpretation durch ein Medium vom 3.1.2019 und nachfolgender Berichte an.

Quelle: DGKFO

Nicht den geringsten Zweifel

KZBV zum Nutzen kieferorthopädischer Behandlungen.



Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstands der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung. (© KZBV/axentis)

Anlässlich der aktuellen Mediendiskussion über den Nutzen kieferorthopädischer Behandlungen sagte der

Vorstandsvorsitzende der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Dr. Wolfgang Eßer: „Nachdem das

Bundesministerium für Gesundheit bereits eine Klarstellung zu irreführenden Medienartikeln veröffentlicht hat, ist es uns ein wichtiges Anliegen, noch einmal zu unterstreichen, dass es vonseiten der Vertragszahnärzteschaft nicht den geringsten Zweifel am Nutzen kieferorthopädischer Behandlungen zulasten der gesetzlichen Krankenversicherung gibt. Sie sind elementarer Bestandteil einer qualitativ hochwertigen und flächendeckenden zahnmedizinischen Versorgung, die durch Gesetz, Richtlinien und Verträge eindeutig definiert ist. Die vom IGES-Institut in seinem Gutachten bemängelte fehlende Evidenz ist wissenschaftlich nur schwer herstellbar.“

Quelle: KZBV

Führungswechsel

Straumann Group gibt CEO-Nachfolgeplanung bekannt.

Die Straumann Group hat angekündigt, dass Marco Gadola Anfang 2020 das Amt des CEO ablegen und an Guillaume Daniellot übergeben wird. Guillaume Daniellot ist derzeit Executive Vice President und Leiter der Region Nordamerika. Er ist seit 2007 bei Straumann und seit fünf Jahren Mitglied der Geschäftsleitung. Marco Gadola wird als künftiges Mitglied des Verwaltungsrates bei der Gruppe bleiben (vorbehaltlich seiner Wahl durch die Generalversammlung im April 2020).

Quelle: Straumann Group



Guillaume Daniellot. (© Straumann Group)

ANZEIGE

Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. 0151-14 015156

info@zahnoffice.de

www.zahnoffice.com

© Samborsky / Shutterstock.com

orthocaps®
creating smiles



#Orthocaps® Kurse

2019 23.02. Orthocaps® Center, Hamm
06.07. Orthocaps® Center, Hamm
28.09. Orthocaps® Center, Hamm

#SAVE THE DATE!

IDS
2019

IDS Köln, 12.03.-16.03.2019
Halle 2.2 Stand E050-F051
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Ortho Caps GmbH | An der Bever 8 | 59069 Hamm
Fon: +49 (0) 2385 92190 | Fax: +49 (0) 2385 9219080
info@orthocaps.de | www.orthocaps.de



FEO-Award 2018

Dr. Andreas Detterbeck und Kollegen erhalten internationale Auszeichnung für MRT-Studie.



Wurde im ägyptischen Alexandria für seine wissenschaftlichen Leistungen mit dem FEO-Award 2018 ausgezeichnet – Dr. Andreas Detterbeck. (@ Detterbeck)

Dem Kieferorthopäden Dr. Andreas Detterbeck aus Bogen und seinen Kooperationspartnern vom Fraunhofer-Institut für Integrierte Schaltungen IIS, Abteilung Magnetresonanz und Röntgen-Bildgebung (Würzburg), und des Universitäts-

klinikums Erlangen (Zahnklinik 3 – Kieferorthopädie) ist es gelungen, die Magnetresonanztomografie in der Kieferorthopädie erfolgreich einzusetzen. Dafür wurden sie jetzt erneut ausgezeichnet: Die European Federation of Orthodontics (FEO) prämierte die wissenschaftlichen Leistungen mit dem FEO-Award 2018 im ägyptischen Alexandria.

Dr. Andreas Detterbeck und sein Forscherteam untersuchten, ob und wie KFO-Untersuchungen ohne ionisierende Röntgenstrahlung möglich sind. In ihrer Studie an Schweineköpfen konnten sie im methodischen Rahmen eine prinzipielle Eignung der MRT-Bildgebung für die Kieferorthopädie nachweisen. In vielen Bereichen scheinen die MRT-Aufnahmen den heute verwendeten 3D-Röntgenaufnahmen ebenbürtig zu sein. Für diese Arbeiten erhielten die Forscher bereits 2017 den Jahresbestpreis der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie. Jetzt folgte die Auszeichnung auf länderübergreifender Ebene. Zum Forscherteam gehören außerdem weitere Mitglieder des Fraunhofer-Instituts für Integrierte Schaltungen IIS aus Abteilungen in Fürth und Deggendorf sowie Forscher der Universität Bonn.

Quelle: Landkreis Straubing-Bogen

Teamverstärkung

Michael Wierz leitet die Geschicke bei Carestream Dental.



Michael Wierz, Sales and Service Director Central Cluster, Carestream Dental.

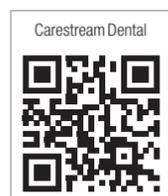
Carestream Dental Germany GmbH gewinnt mit Michael Wierz einen international erfahrenen Dental-Experten: Seit dem 1. November 2018 leitet Wierz die Geschicke des Marktführers in seiner Funktion als Sales and Service Director Central Cluster maßgeblich mit. Damit verantwortet er ab sofort schwerpunktmäßig Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Michael Wierz, gelernter Dental-Kaufmann und Volkswirt, bringt fundierte Erfahrungen aus seiner langjährigen Karriere im Dental-

sektor mit. Er war zuletzt als CEO/ Geschäftsführer bei MIS Implants Technologies tätig.

Wierz' Ziel ist es, den Workflow des Unternehmens fortwährend zu optimieren. Dazu gilt es für ihn, Veränderungen im Dentalmarkt zu analysieren und mit innovativen Produkten dem Anwender die besten Lösungen anzubieten. „Carestream Dental Deutschland operiert seit September 2017 als eigenständiges Unternehmen sehr erfolgreich. Aber der Markt, auf dem wir agieren, ist keine Konstante, sondern von permanenter Veränderung geprägt. Die spannende Herausforderung, der sich mein Team und ich stellen, wird sein, auch in diesen dynamischen Märkten weiter zu wachsen. Das A und O muss dabei ganz klar die professionelle Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern sein“, formuliert Wierz sein Konzept.

Quelle: Carestream Dental



Grundsatzurteil zu festem Retainer

BDK-Musterverfahren: Kernpositionen honorieren „Gesamtleistung des Kieferorthopäden“.

In seinem Urteil vom 23. November 2018 (Az.: 1 A 2252/16) stellt das Oberverwaltungsgericht für das Land Nordrhein-Westfalen eindeutig klar: Die Eingliederung eines festsitzenden Retainers ist nicht mit den Kernpositionen nach den Nummern 6030 bis 6080 GOZ abgegolten. Das durch den Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK) angestrebte Musterverfahren weist somit zunehmende Versuche priva-

ter Versicherer und Beihilfestellen, die Reichweite der Kernpositionen auszudehnen, in enge Schranken. „Das Oberverwaltungsgericht hat mit dem Urteil endlich klargestellt, dass die Kernpositionen nach den Nummern 6030 bis 6080 GOZ die Behandlungsführung abbilden, aber nicht die einzelnen Behandlungsschritte und die dafür erforderlichen Leistungen“, sagt Dr. Hans-Jürgen Köning, 1. BDK-Bundesvorsitzender.

Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig, die Revision wurde jedoch nicht zugelassen. Ob die Beihilfestelle gegen die Nichtzulassung der Berufung Beschwerde einlegt, bleibt abzuwarten. Auch das Bundesverwaltungsgericht wird sich aber der überzeugenden Begründung des OVG nur schwer entziehen können.

Quelle: BDK

Wie die Mutter, so die Kinder?

Aktuelle Studie untersucht Vorbildfunktion bei der Mundhygiene.

Bekannt, und in verschiedenen Untersuchungen belegt, ist, dass Kinder Verhaltensweisen von den elterlichen Vorbildern übernehmen, ebenso, dass gesundheitliche Abhängigkeiten zwischen den Generationen bestehen. So stellten Forscher z.B. einen Zusammenhang zwischen der Mundgesundheit der Kinder und dem sozialen Status der Eltern her. Ob bei erhöhtem Kariesrisiko von Kindern konkret die vorgelebte Mundhygiene eine Rolle spielt, war Gegenstand der Untersuchung des Graduate Program in Dentistry, Federal University of Pelotas, Brasilien. Die Studie umfasste die zahnmedizinische Untersuchung von rund 1.300 Kindern (Alter: fünf Jahre) sowie Interviews mit deren Müttern. Der Zustand der Mundgesundheit der Kinder (mit fehlenden, kariösen und



gefüllten Zähnen) wurde anhand des DMFT-Indexes (4,1) bestimmt. Bei der Befragung sollten Mütter u.a. Angaben zur eigenen Mundhygiene, Zahnarztangst und Häufigkeit von Vorsorgeuntersuchungen machen sowie ihre Mundgesundheit einschätzen. Anhand der Daten konnte auch das

brasilianische Forscherteam einen direkten Zusammenhang zwischen sozioökonomischen Faktoren und Karies der Kinder ausmachen. Hinsichtlich des Verhaltens der Mutter fanden sie nur indirekte Korrelationen.

Quelle: ZWP online

ZWP Designpreis 2018 verliehen

Hamburger Gewinnerpraxis erhält exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG



V.l.n.r.: Dr. Roland Schiemann (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld), Antje Isbaner (Redaktionsleitung, OEMUS MEDIA AG), Dr. Andreas Laatz (Praxisinhaber LS praxis Bahrenfeld) und Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG). (Foto: Andreas Stedtler)

Jedes Jahr im September wird im Supplement ZWP spezial „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ gekürt. Im November erfolgte die Preisübergabe an den ZWP Designpreis-Gewinner 2018, die Hamburger Zahnarztpraxis LS praxis Bahrenfeld. Die Gewinnerpraxis darf sich über eine ex-

klusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG freuen. Die 640 m² große Praxis im Hamburger Westen, dreiteilig in LS smart, LS kids und LS kieferorthopädie, ist bereits der zweite Standort von Dres. Andreas Laatz und Roland Schiemann und befindet sich in einer ehemaligen Marmeladenfabrik. Fernab

von funktionellem Industriedesign suggerieren die gestalteten Räumlichkeiten jedoch vielmehr eine angenehme und smarte Hotelatmosphäre, die in Form und Funktion bis ins kleinste Detail durchdacht ist. Alle Räumlichkeiten werden durch große Fensterflächen mit Tageslicht versorgt. Stilistisch gibt das Raumkonzept die Grundphilosophie der Praxis „Alles unter einem Dach“ in einem äußerst stimmigen Gesamtbild wider, entworfen und ausgeführt vom Architekturbüro kameleon.

Bewerben auch Sie sich bis zum 1. Juli 2019 beim ZWP Designpreis 2019. Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter www.designpreis.org bereit. Der ZWP Designpreis ist seit 16 Jahren ein fester Bestandteil im Portfolio der OEMUS MEDIA AG.



IDS[®]
2019

Besuchen Sie
uns auf der IDS!
Halle 10.2 + 11.2

Neu

SureSmile[®] Aligners

Klinisches Knowhow. In Ihrer Hand.

Grundlage des SureSmile Aligners Schienensystems ist eine stabile, klinisch bewährte digitale Plattform zur Behandlungsplanung. Die einzigartige Analyse von der Wurzel bis zur Krone ermöglicht besser vorhersagbare klinische Ergebnisse. Mithilfe moderner Softwarefunktionen und der klinischen Kompetenz des SureSmile TechCenters wird jede Schiene nach dem Behandlungsplan des Arztes individuell angefertigt und auf der Grundlage des Patientenfotos für die optimale Ästhetik anatomisch angepasst. Die 3D-Visualisierung des gewünschten Behandlungsergebnisses fördert dabei die Patientenakzeptanz.

Wählen Sie zwischen den Optionen:

Complete - Das Sorglospaket in der Ganzkieferbehandlung

Select - Mehr Flexibilität bei Hybridtherapien oder kürzeren Behandlungen

SureSmile Aligners. Ihr Patient. Ihr Behandlungsplan.



Deutschland | +49 (0)89 540 269 - 0 | gacde.info@dentsplysirona.com
Österreich | +43 (0)1 600 49 30 - 303 | gacat.info@dentsplysirona.com
Schweiz | +49 (0)89 540 269 - 303 | gacch.info@dentsplysirona.com

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics

Beschleunigte orthodontische Zahnbewegung: Was funktioniert heutzutage wirklich?

Ein Beitrag von Prof. Dr. Bhavna Shroff, Department of Orthodontics, School of Dentistry, Virginia Commonwealth University, Richmond, USA.



Über die Möglichkeit einer adjunktiv zur kieferorthopädischen Behandlung erfolgenden Beschleunigung der Zahnbewegung wurde in den letzten Jahren viel publiziert und referiert. Neben der Kortikotomie und Mikroperforationen als invasive Verfahren waren zudem minimalinvasive Methoden wie beispielsweise die Laser- oder Vibrationstechnik Gegenstand zahlreicher Untersuchungen. Doch welches klinische Verfahren bringt nun wirklich den gewünschten Effekt? Auf welche Technik können Behandler zuverlässig zurückgreifen, um tatsächlich eine Zahnbewegungsbeschleunigung zu bewirken? Der folgende Artikel liefert die entsprechenden Antworten und vermittelt zudem einen aktuellen Überblick jüngster wissenschaftlicher Erkenntnisse.

Die Dauer der kieferorthopädischen Behandlung stellte über Jahre ein Thema dar, das für Ärzte und Patienten von großem Interesse war. Unter Berücksichtigung einiger Einschränkungen aufgrund der Biologie des Knochen-Turnovers und Knochenumbaus kamen einige Autoren zu dem Ergebnis, dass die durchschnittliche Dauer einer kieferorthopädischen Behandlung

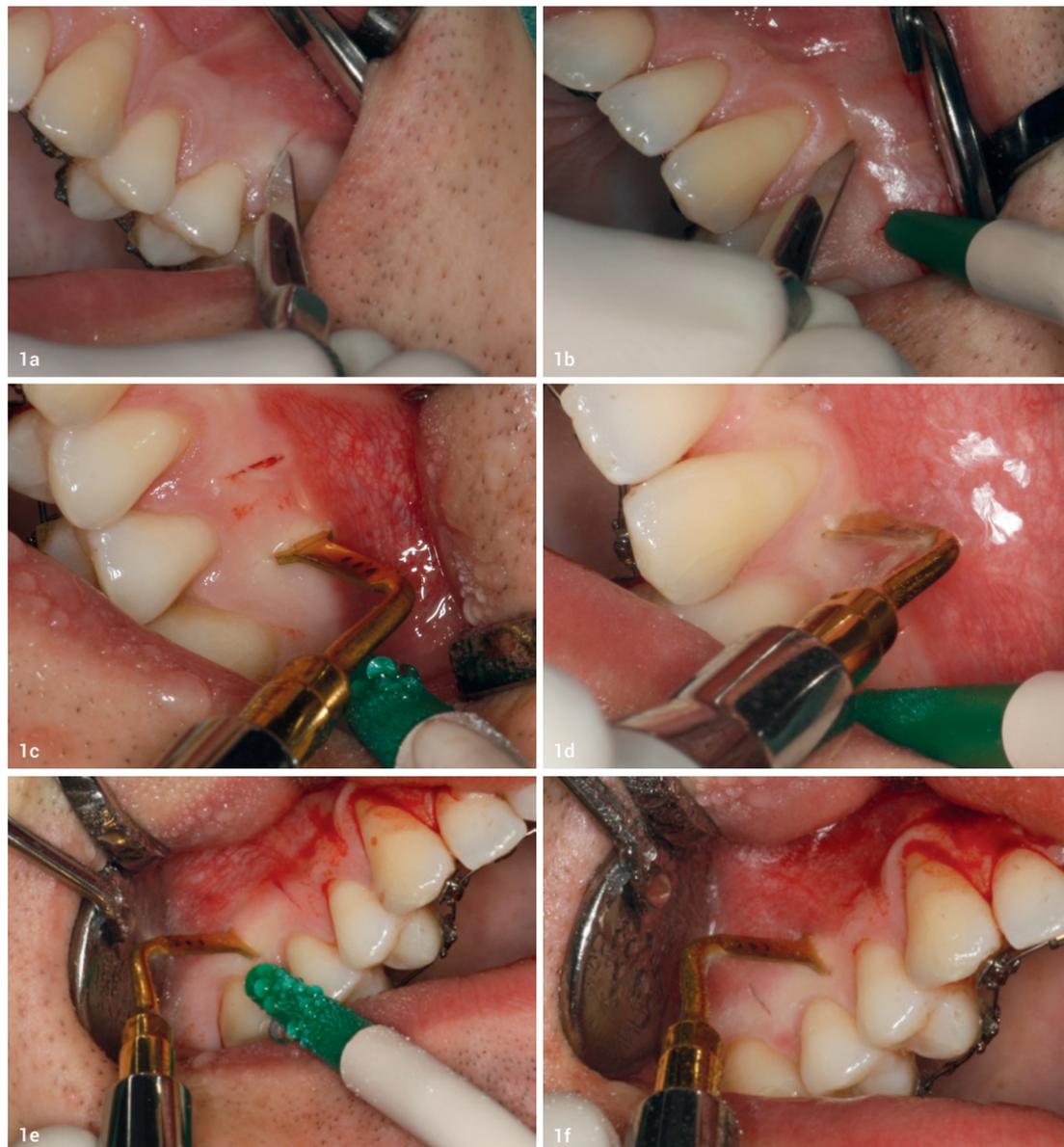
der Dienstleistungsindustrie, die sich besonders auf Patienten mit einem geschäftigen Lebensstil konzentriert. Von einem historischen Standpunkt aus gesehen, entstand das Interesse an schnelleren KFO-Behandlungen im späten 20. Jahrhundert mit einem chirurgischen Eingriff, der Surgical Alveolar Decortication. Heute ist diese Technik besser bekannt als Surgically Facilitated Ortho-

derts entwickelten W. M. Wilcko und T. Wilcko einige Verfeinerungen zur Verbesserung des von Cunningham beschriebenen ursprünglichen Verfahrens. Dies war der Startschuss für die beschleunigte osteogene Kieferorthopädie.⁴ Einer der wesentlichen Vorteile des neuen Verfahrens war die Nutzung von Knochenaufbau nach Kortikotomien zur Verbesserung der parodontalen Gesundheit erwachsener Patienten.

- Warum wollen Patienten, Eltern und Anbieter die Dauer der kieferorthopädischen Behandlung wirklich verkürzen?
- Welche Möglichkeiten gibt es und was sind die wissenschaftlichen Erkenntnisse, die die klinische Umsetzung solcher Verfahren unterstützen?
- Wie können wissenschaftlich erprobte Techniken zur Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung involviert werden?

Abb. 1a–f: Klinisches Beispiel einer Piezozision. Die Inzision erfolgt mittig intradikular bis aufs Os. Die Säge wird über die Inzision in die Kortikalis geführt. Eine Penetration bis in die Spongiosa ist Voraussetzung für das Auslösen des regionalen Beschleunigungsphänomens (RAP). (Fotos: Dr. Daniel Pagel / Prof. Dr. Axel Bumann)

Abb. 2a und b: Piezotome® Cube (Ultraschallgenerator) mit Handstück (a) sowie Piezocision™-Kit (b) mit Spitzen unterschiedlichen Designs zur Durchführung anteriorer und lateraler Ultraschall-Kortikotomien. (© Acteon) **Abb. 3:** Klassische Kortikotomie mit Lappenpräparation. (Foto: Priv.-Doz. Dr. Dr. Robin Seeberger, M.Sc.)



Piezozision

Minimalinvasive Alternative zur Kortikotomie ohne Präparation eines Mukoperiostlappens. Es erfolgen kleine vertikale Schnitte oder punktuelle Bohrungen durch Gingiva und Periost bis in die Kortikalis. Das Verfahren kann z. B. mithilfe einer Piezosäge oder eines chirurgischen Bohrers durchgeführt werden.

Kortikotomie

Die Durchtrennung, Perforation oder mechanische Veränderung der Kortikalis kennzeichnet die Kortikotomie. Sie kann invasiv (mit Lappenpräparation) oder minimalinvasiv (ohne Lappenbildung) erfolgen. Die Kortikotomie bewirkt einen lokalen Postaggressionsstoffwechsel im zahngetragenen Alveolarknochen. In dessen Folge kommt es zum Auftreten des sogenannten regionalen Beschleunigungsphänomens (RAP), einer lokal im Bereich der Kortikotomie erreichten Beschleunigung der Zahnbewegung. Diese stellt die überschießende Antwort des Organismus auf die ihm beigebrachte Verletzung dar, um den Heilungsprozess und den Knochen-Turnover zu beschleunigen. (Quelle: DGKFO 2017)

ohne Extraktion bei zwei Jahren bzw. bei einer Extraktion von vier Prämolaren bei fast drei Jahren liegt.^{1–3}

In den letzten Jahren entstand in der Öffentlichkeit ein Interesse an kürzeren kieferorthopädischen Behandlungen. Der Grund hierfür könnte zum einen an alternativen Behandlungsmodalitäten mit einer geringeren Anzahl an Praxisbesuchen liegen und zum anderen an

dontics bzw. kieferorthopädische Chirurgie.

Das Verfahren war aufgrund der Angst vor potenziellen parodontalen Defekten als Ergebnis des chirurgischen Eingriffs nicht sonderlich beliebt. Während dieser chirurgische Ansatz in Europa langsam an Beliebtheit gewann, verschwand er in den Vereinigten Staaten für einige Jahrzehnte komplett aus der Literatur. Erst Anfang des 21. Jahrhun-

Seit 2001 wurden verschiedene Techniken – invasive (bzw. chirurgische) und nichtinvasive – entwickelt, um die Ergebnisse kieferorthopädischer Behandlungen zu beschleunigen.

Angesichts der vielen Möglichkeiten können Anbieter die folgenden Fragen stellen, um besser zu entscheiden, welche Optionen sie umsetzen wollen und welche nicht:

Besteht ein Interesse an einer schnelleren KFO-Behandlung?

Nur wenige Studien haben versucht, diese einfache, aber anspruchsvolle Frage zu beantworten. Unter anderem zeigten Uribe et al. in einer Umfragestudie, dass die klassische 24-monatige KFO-Behandlung für Patienten, die heute an einer kieferorthopädischen Therapie interessiert sind, zu lang erschien.⁵ Heute wünschen sich Jugendliche eine Behandlungsdauer von weniger als sechs Monaten und Erwachsene von sechs bis zwölf Monaten. Eltern von Patienten in Behandlung scheinen in Bezug auf die Dauer der Therapie die tolerantesten zu sein und akzeptieren eine KFO-Behandlung von zwölf bis 18 Monaten.

Angesichts dieses Interesses der Öffentlichkeit nach kürzeren KFO-Behandlungen führten Ujaoney et al. eine Befragung von Kieferorthopäden durch, um zu ermitteln, ob Anbieter daran interessiert sind, Behandlungsmodalitäten einzuführen, die helfen würden, die Dauer der Behandlung zu kontrollieren.⁶ Die Ergebnisse der Umfrage ergaben, dass 70 Prozent der Kieferorthopäden zusätzliche klinische Verfahren in Betracht ziehen würden, um die Behandlungszeit zu verkürzen. Kieferorthopäden gaben an, dass eine Verkürzung der Behandlungszeit um 20 bis 40 Prozent schon ausreichen würde, um klinische Verfahren zur Beschleunigung durchzuführen. Außerdem wurde von einer mangelnden Nachfrage nach derartigen Verfahren berichtet und, dass das größte Hindernis bei der Umsetzung dieser Verfahren ein Mangel an wissenschaftlichen Erkenntnissen und damit ein Mangel an Bildung und Ausbildung sei. Ein



weiteres Ergebnis aus beiden Studien zeigte, dass Eltern, Patienten und Anbieter nichtinvasive Verfahren zur Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung bevorzugten.

Verfügbare klinische Optionen zur Zahn- bewegungsbeschleunigung

In den letzten Jahren wurde eine Reihe von Möglichkeiten zur Beschleunigung der KFO-Behandlung angekündigt, und die Berücksichtigung der wissenschaftlichen Literatur stellt eine Herausforderung für Ärzte dar, um die Umsetzung eines klinischen Protokolls in ihrer Praxis zu unterstützen. Unter den verfügbaren Optionen sind die interessantesten und am besten erforschten: Kortikotomien (und Piezochirurgien), Mikroperforationen, Low-Level-Laser-Therapie sowie Vibrationstherapie.

„Invasive Techniken wie Kortikotomien und Mikroperforationen beschleunigen vorübergehend oder vielleicht über einen längeren Zeitraum die Behandlungszeit.“

Kortikotomien und Mikroperforationen teilen sich einen grundlegenden biologischen Mechanismus zur Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung. Die durch das chirurgische Verfahren verursachte Verletzung schafft eine Zone mit hohem Knochen-Turnover und hohen osteoklastischen und osteogenen Aktivitäten, die zu einer Beschleunigung des Knochenumbaus und somit zur Beschleunigung der Behandlung führen (Huang et al. 2014).⁷ Außerdem wird vermutet, dass eine Verringerung der hyalinierten Gewebebildung, die normalerweise zu einer verlangsamten Zahnbewegung führt, die Zahnbewegung beschleunigen

kann. Diese biologischen Phänomene sind mit einer Zunahme der Entzündungsreaktion in diesen Bereichen mit hohem Knochen-Turnover verbunden.⁷

In einer systematischen Übersicht zum Vergleich von fünf Interventionen (Kortikotomie, Low-Level-Laser-Therapie, elektrische Behandlung, gepulstes elektromagnetisches Feld und dentoalveoläre/parodontale Distraction) wurden durch Long et al. die folgenden Ergebnisse untersucht: Bewegungsrate der Zähne, Behandlungsdauer, Verankerungsverlust, Parodontalerkrankungen, Pulpavitalität und Wurzelresorption.⁸

Diese systematischen Untersuchungen kamen zu dem Ergebnis, dass Kortikotomien effektiv und sicher bei der Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung sind, dass Low-Level-Laser-Therapien und gepulste elektromagnetische Felder (bzw. elektrische

Ströme) zur Beschleunigung der Zahnbewegung keine effizienten Prozesse darstellen und dass für die Distraction zwar nicht ausreichend Nachweise vorliegen, diese allerdings eine vielversprechende Möglichkeit für die Beschleunigung des Prozesses darstellt.

Ein weiterer systematischer Review, bei dem Kortikotomien mit Distractionen verglichen wurden, kam zu dem Ergebnis, dass alle geprüften Publikationen eine vorübergehende Beschleunigung der Zahnbewegung beschrieben.⁹ Diese Studie ergab kein Risiko für das Parodontalligament, kein Verlust der Zahnvitalität und keine schwere Wurzelresorption, allerdings war



adenta®

SIE IST DA!

UNSERE NEUE BESTSELLER AUSGABE



Sie haben noch keinen erhalten?

JETZT ANFORDERN!

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

 BRINGING
GERMAN ENGINEERING
TO ORTHODONTICS



4

AcceleDent®
OPTIMA™



5



Abb. 4: VPro5-Gerät zur Hochfrequenzvibration. (© Propel Orthodontics Europe)
Abb. 5: AcceleDent® OPTIMA™ zur Generierung kleiner Vibrationen (Mikropulse). (© OrthoAccel® Technologies Germany GmbH)

Vibration

In regelmäßigen Intervallen werden mithilfe eines intraoralen Vibrators Schwingungen auf die zu bewegenden Zähne appliziert. Das Vibrationsgerät ist meist mit einer herausnehmbaren bimaxillären Schiene aus Kunststoff verbunden. Die Schwingung kann der natürlichen Schwingfrequenz der Zähne entsprechen oder in einer wesentlich höheren Frequenz (Low Intensity Pulsed Ultrasound, LIPUS) sowie auch niedrigeren Frequenz eingesetzt werden. (Quelle: DGKFO 2017)

Schon gewusst?

Laut einem aktuellen Urteil des Amtsgerichts Stuttgart (Urteil vom 9.8.2018, 1 C 5032/16) ist die medizinische Notwendigkeit des AcceleDent® Optima-Verfahrens im Sinne der Musterbedingungen der privaten Krankenversicherung zu bejahen. (Quelle: Zach, M: AcceleDent® – Gericht bestätigt Wirksamkeit und Abrechnung. In: KN 12/2018)

das Niveau der wissenschaftlichen Erkenntnisse moderat bis niedrig. Die mit einem Piezotome durchgeführte Kortikozision schien keine neuen Erkenntnisse über die Geschwindigkeit der kieferorthopädischen Zahnbewegung zu liefern. Die meisten Studien bestätigten, dass es keine signifikante nachhaltige Zahnbewegungsbeschleunigung gab, jedoch vielleicht eine vorübergehende Beschleunigung.¹⁰⁻¹³ Jüngst wurden neue chirurgische Techniken entwickelt, um die Invasivität der Verfahren zu reduzieren. Mikroperforationen wurden vor einigen Jahren immer beliebter, und zur Praxisnutzung durch den Kieferorthopäden wurde ein entsprechendes Protokoll entwickelt.¹⁴ In einer randomisierten kontrollierten klinischen Studie wurde von Alikhani et al. die Bewegungsrate der Zähne bei 20 Patienten unter-

Verfahrens bei der Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung wirklich zu beurteilen. In den letzten Jahren gab es ein großes Interesse an nichtinvasiven Verfahren zur Beschleunigung der Zahnbewegung. Dabei stand die Low-Level-Laser-Therapie im Vordergrund. Es wurde eine randomisierte kontrollierte Studie mit 26 Patienten durchgeführt. Die Ergebnisse zeigten allerdings keine gleichmäßige und nachhaltige Beschleunigung der Zahnbewegung.¹⁵ Auch andere Studien haben ähnliche Bedenken aufgeworfen, und die Suche nach dem optimalen Energieniveau, der optimalen Dauer der Lasertherapie und der Häufigkeit der Behandlung ist noch nicht abgeschlossen. Systematische Prüfungen im Feld unterstützen ein niedriges bis moderates Evidenzniveau zugunsten

Nachweis für die Retraktion von Eckzähnen und einen mangelnden Nachweis für die Zahnausrichtung.¹⁸ Auch zwei weitere randomisierte kontrollierte klinische Studien kamen zu dem Ergebnis, dass

von Vibrationsgeräten zu einer vorhersehbaren und konsistenten Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung führt. Der beste und vorhersehbarste Ansatz zur Verkürzung der Dauer der

„Der beste und vorhersehbarste Ansatz zur Verkürzung der Dauer einer kieferorthopädischen Behandlung stellt eine korrekte Diagnose und sorgfältige Behandlungsplanung dar.“

es keinen Unterschied in der Geschwindigkeit der Zahnbewegung beim Lückenschluss, keine Verbesserung des PAR-Index und keine Reduzierung der Anzahl der Besuche zwischen Versuchs- und Kontrollgruppe gab.^{19,20}

kieferorthopädischen Behandlung stellt vielleicht eine korrekte Diagnose der Fehlstellung und eine sorgfältige Behandlungsplanung dar, um unerwünschte Nebenwirkungen durch die während der Behandlung genutzten Mechaniken zu minimieren. Dadurch wird eine Optimierung der Dauer sowie der Ergebnisse der Behandlung sichergestellt. Zusätzliche Verfahren oder die Verwendung von Geräten zur Beschleunigung der kieferorthopädischen Behandlung erfordern eine sorgfältige Prüfung auf Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse und des Wunsches des Patienten. Außerdem ist eine sorgfältige Prüfung des Verhältnisses zwischen Risiko und Nutzen der Anwendung von Verfahren bzw. Geräten erforderlich, um zu gewährleisten, dass der Nutzen die potenziellen Risiken für unsere Patienten deutlich übersteigt.



6

Abb. 6: OrthoPulse™-Gerät mit Ladebox zur Fotobiomodulation. (© BIOLUX Research Ltd.)

(Anm. d. Red.: Die Abbildungen 4 bis 6 wurden nicht durch die Autorin übermittelt. Sie dienen vielmehr der redaktionellen Veranschaulichung der klinischen Problematik und wurden durch die KN-Redaktion ergänzt.)

Fotobiomodulation

Fotobiomodulation ist auch als „Low-Level-Licht-Therapie“ bekannt. Das nichtinvasive Verfahren verwendet Licht im roten und nahe infraroten Bereich (600 bis 1.000 nm Wellenlänge). Es erzeugt nichtthermische fotochemische Effekte in den bestrahlten Zellen, um zelluläre Funktionen zu stimulieren. (Quelle: Schätzle M: Effiziente und wirtschaftliche Behandlungsmöglichkeit. In: KN 11/2016)

sucht, die eine Klasse II/1-Malokklusion aufwies. Ein oberer Eckzahn diente als experimentelle Seite und die kontralaterale Seite zur Kontrolle. Die Studie dauerte 28 Tage und ergab eine Beschleunigung der Zahnbewegung um den Faktor 2,3.¹⁴ Die Autoren diskutierten die temporäre Zahnbewegungsbeschleunigung und die mögliche Notwendigkeit einer Wiederholung des Eingriffs während der Behandlung. Die Durchführung einer längeren klinischen Studie wäre hilfreich, um die Rolle dieses zusätzlichen

der Beschleunigung der Zahnbewegung^{16,17} und deuten darauf hin, dass eine andere weitere Rolle der Lasertherapie vielleicht die Unterstützung der Schmerzkontrolle während der KFO-Behandlung darstellen könnte. Die letzte klinische Modalität, an der großes Interesse besteht, ist die Steigerung der Behandlungsgeschwindigkeit durch Vibrationen. Systematische Reviews umfassten acht klinische Studien mit vibrierenden Geräten bzw. Zahnbürsten und ergaben einen sehr schwachen

Fazit

Dieser detaillierte Überblick über die aktuell verfügbaren Erkenntnisse über mögliche Modalitäten zur Beschleunigung der Zahnbewegung hat gezeigt, dass invasive Techniken wie Kortikotomien und Mikroperforationen die Behandlungszeit vorübergehend oder vielleicht über einen längeren Zeitraum während der KFO-Behandlung beschleunigen. Es gibt derzeit keine Belege dafür, dass eine Low-Level-Laser-Therapie oder der Einsatz

kontakt



Prof. Dr. Bhavna Shroff
Virginia Commonwealth University School of Dentistry
Department of Orthodontics 520 North 12th Street, Suite 111 Richmond, VA, 23298 USA

Virtuelles Bracketkleben

Ein Erfahrungsbericht von Dr. Otmar Kronenberg, FZA für Kieferorthopädie (CH), Luzern, Schweiz.

Die Ausstattung kieferorthopädischer Behandlungseinrichtungen hat sich in den letzten Jahren hinsichtlich Computertechnik und digitaler Hardware deutlich gewandelt. Kamen bislang vor allem digitale Röntgengeräte und Kameras als bildgebende Systeme für Diagnostik und Planung zum Einsatz, gehören heute auch DVT, Intraoral-/Modellscanner und 3D-Drucker zur täglich genutzten Praxistechnik. Gründe hierfür sind die Vereinfachung der Handhabung und Prozesse, sinkende Preise sowie die vielfältigen Möglichkeiten, die 3D-Technologien bieten.

In diesem Artikel soll die virtuelle Umsetzung des indirekten Klebens dargestellt und anhand eines konkreten Beispiels beschrieben werden. Dies soll aufzeigen, wie es gelingen kann, unter den zahlreich verfügbaren Varianten diejenige zu finden, welche die bevorzugte Arbeitsweise des Arztes abbildet und gleichzeitig den vorab erwähnten Mehrwert für Praxis und Patienten wirksam werden lässt.

Prinzipiell ist eine Realisierung des beschriebenen Workflows natürlich auch mit anderen Scannern, Druckern und Softwareanwendungen möglich, sofern diese vergleichbare Funktionen bereitstellen.

Die im Arbeitsablauf zu berücksichtigenden Unterschiede bei Verwendung anderer Scanner beziehen sich vorrangig auf einen ggf. zu modifizierenden Import- und Reparaturvorgang der Scandaten.

mern genutzt werden. Die Verbindung erfolgt über ein einfaches USB-Kabel. Dies erscheint grundsätzlich als einer der großen Vorteile dieses Scansystems, da eine leichte Integration in die Praxissoftware möglich ist und keine zusätzlichen Gerätschaften oder Softwarepakete vonnöten sind. Zudem ist das Handling des Scanners leicht zu erlernen und wird von den Patienten grundsätzlich als angenehm eingestuft. Der Patient wird horizontal auf dem Stuhl gelagert, Ober- und Unterkiefer werden gescannt und abschließend der Biss registriert. Neu können mehrere Bissregistrare erhoben werden, z. B. ein RK- und ein IK-Biss.

Die digitale Abdrucknahme (Abb. 1) nimmt i. d. R. nicht länger als fünf Minuten pro Kiefer in Anspruch. Die Daten bleiben ohne den Umweg über eine Cloud in der Praxis, stehen sofort zur Verfügung und werden vom CS 3600 im STL- oder PLY-Format direkt an die Software OnyxCeph^{3™} übergeben. Nach dem virtuellen Beschneiden und Sockeln können die Daten nach Bedarf als Onyx-Container an ein KFO-Labor oder an Zahnärzte weiterverschickt werden.



Abb. 1: Intraorales Scannen mit dem CS 3600.

Indirektes Kleben

Das Übertragen der mit verschiedenen Techniken am Modell bestimmten Bracketpositionen auf den Patienten (indirektes Kleben) ist eine in der Kieferorthopädie seit Langem angewandte und bewährte Technik, die im Vergleich zum direkten Kleben am Patienten eine Reihe bekannter Vorteile bietet, auf die hier nicht weiter eingegangen werden soll. Nachteilig waren bislang der recht hohe technische Aufwand, die damit verbundenen Kosten sowie der Umstand, dass der Behandler oft wenig Einfluss auf die Bracketpositionen nehmen konnte. Die digitale Umsetzung dieser Arbeitsweise unter Nutzung von Intraoral- und Modellscannern, 3D-Druckern und geeigneter Bildverarbeitungs- und Planungssoftware eröffnet neue Möglichkeiten für eine Optimierung dieser Technik. Für die nachfolgend beschriebene Arbeitsweise wurde der Intraoralscanner CS 3600 (Carestream Dental) in Kombination mit dem Digital Light Processing-(DLP-)Drucker Asiga MAX[™] (SCHEU-DENTAL) und der Software OnyxCeph^{3™} (Image Instruments) eingesetzt.

Soll für die Fertigung der Bracketübertragungsschienen ein anderer 3D-Drucker eingesetzt werden, müssen unter Umständen die angegebenen Konstruktionsparameter für die Schiene in Abhängigkeit von der Spezifik des Druckverfahrens und den mechanischen Eigenschaften des verwendeten Druckmaterials angepasst werden.

„3D-Technologien bieten vielfältige Möglichkeiten. Dazu gehören Vorteile wie präzisere, schnellere Behandlungsabläufe, Material- und damit Kosteneinsparung, ein größerer Patientenkomfort oder die verbesserte Dokumentation.“

I. Intraorales Scannen

Der digitale Workflow beginnt mit der Erhebung der Scandaten. Heute sind verschiedene gute intraorale Scanner auf dem Markt verfügbar; dazu gehört auch der CS 3600. Er kann direkt mit der Praxissoftware gekoppelt und bei entsprechender Hardware ohne Trolley oder Laptop in verschiedenen Behandlungszim-

II. Virtuelle Fallplanung

Um die optimale Bracketposition an der virtuellen Zahnkrone zu bestimmen, sind prinzipiell zwei Konzepte anwendbar. Beide werden von erwähnter Software unterstützt: Erstens das Positionieren der virtuellen Brackets mittels empirischer Vorgaben direkt an den fehlgestellten Kronen (FA_Bonding) und zweitens das Positionieren der virtuellen Brackets an den Kronen der zuvor vir-

tuell aufgestellten Zielsituation mit anschließender Rücksetzung zur Malokklusion (Wire_Bonding). Der Vorteil der zielbasierten Planung besteht darin, dass die aus der Verwendung gerader Behandlungsbögen resultierende Forderung der ebenen Anordnung der Slots als Randbedingung bei der Bestimmung von Position und Ausrichtung der

3M™ Clarity™ Ultra Selbstligierendes Vollkeramikbracket

+NEU+NEU+NEU+

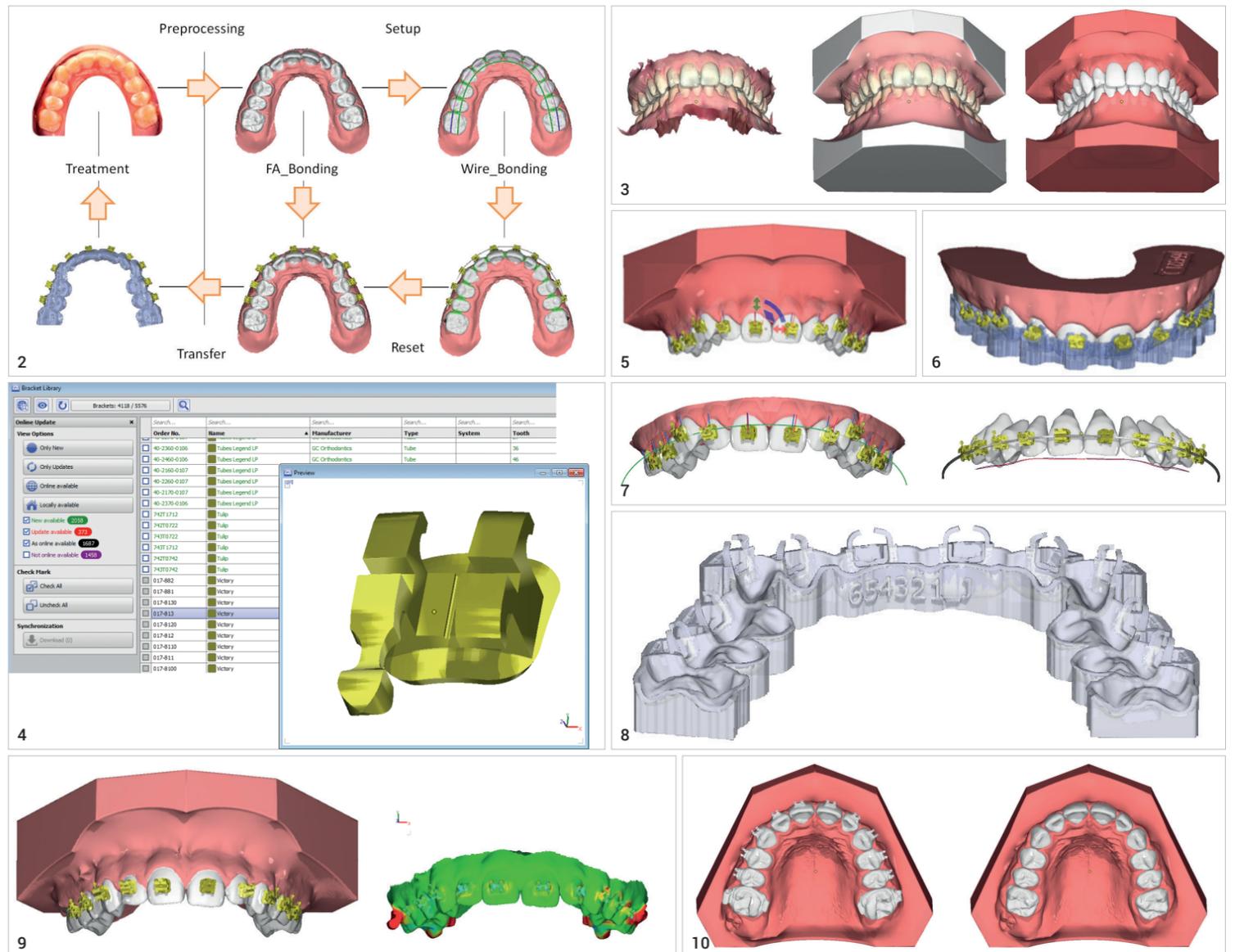


Brilliante Ästhetik!

3M™ Clarity™ Ultra SL
besticht durch einen
natürlichen Look,
den Ihre Patienten
schätzen werden.

3M.com/ClarityUltra

Abb. 2: Varianten der virtuellen Bracketplatzierung. Abb. 3: Scanmodell (links), Archivmodell (Mitte) und Arbeitsmodell (rechts). Abb. 4: Online-Bracketbibliothek innerhalb OnyxCeph³™. Abb. 5: Bracket mit Navigator bewegen. Abb. 6: Oberkiefertrey über OK-Brackets. Abb. 7: Symmetrieabgleich rechts-links mit der Funktion „LineUp“. Abb. 8: Druckfertig exportierte Übertragungsschiene. Abb. 9: Kontrolle der Übertragungsgenauigkeit durch Farbcodierung von Oberflächenabständen (6er wurden manuell bebändert). Abb. 10: Virtuelles Bracketentfernen in Modul „Bracket-Erase“. Abb. 11: Gedrucktes Übertragungstray mit eingesetzten Brackets.



Brackets einschließlich Individualisierung von Klebebasis und/oder Zieldrahtgeometrie berücksichtigt werden kann. Damit kann bei fachlich korrekter Planung bereits durch die virtuelle Bracketpositionierung eine weitgehend optimale Ausrichtung der Kronen im Ziel abgesichert werden.

Bei der auf geometrischen Regeln basierenden Bracketpositionierung an der Malokklusion lässt sich die Einhaltung der genannten Straight-Wire-Forderung für das angestrebte Behandlungsziel nur indirekt über statistische Zusammenhänge und individuelle Behandlererfahrung absichern. Hier besteht der Vorteil jedoch in einem deutlich geringeren Zeitaufwand bei Beibehaltung der Vorteile des virtuellen Planens und Übertragens. Wird diese Methode zusätzlich mit einer geeigneten Finishing-Strategie kombiniert, sind gleichwertige oder bessere Resultate im Vergleich zur anspruchsvolleren zielbasierten Planung bei geringerem Zeitaufwand durchaus realistisch.

Basierend auf einer Abwägung dieser Vor- und Nachteile verwendet der Autor die im Folgenden näher beschriebene Methode mit Platzierung virtueller Brackets direkt am Malokklusionsmodell (FA_Bonding; Abb. 2).

Vorbereitung

Nach dem Import der topologischen Netzkorrektur und der patientenbezogenen Ausrichtung in OnyxCeph³™ wird der Intraoralscan zunächst

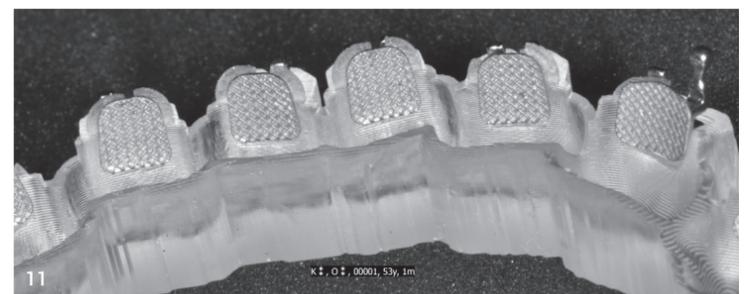
virtuell getrimmt, gesockelt und anschließend segmentiert. Die gesamte Aufbereitung zum Arbeitsmodell nimmt i.d.R. nicht mehr als vier bis fünf Minuten in Anspruch und resultiert in einem Datensatz, der neben dem Archivmodell die vervollständigten und mit Landmarks und Kronenkoordinatensystem versehenen Einzelzähne sowie den geschlossenen Weichteilkiefer als separate 3D-Objekte beinhaltet. Die durchschnittliche Datengröße liegt typischerweise zwischen zehn und 20 Mbyte (Abb. 3).

Bracketpositionen planen

Das Arbeitsmodell stellt die erforderliche Datenbasis für praktisch alle Planungsmodule bereit, so auch für das Modul „FA_Bonding“. Dieses kann direkt über das Thumbnail-Kontextmenü des Arbeitsmodells aufgerufen werden. Im Normalfall werden durch das Laden eines vorkonfigurierten Sets – im Beispiel Victory Series™ Low Profile Brackets mit .022" Slot (3M) – allen Zähnen eines Zahnbogens die gewünschten Brackets in einem Schritt zugewiesen. Grundsätzlich könnten aber auch einzelne Brackets für einzelne Zähne gesetzt werden. Dazu müssen die für die Behandlung vorgesehenen Brackets in der lokalen Bracketbibliothek vorhanden sein. Dies kann durch Herunterladen aus der softwareinternen „Online-BracketLib“ sichergestellt werden (Abb. 4). Initial werden die virtuellen Brackets ohne Zutun des Anwenders slotmittig und parallel zur Kronenangulation

mit minimalem Basisabstand auf den vorberechneten Klebepunkt der zugehörigen Krone vorausgerichtet. Die „Kleberegel“ kann aus unterschiedlichen Berechnungen (OnyxCeph³™, MBT, Muchitsch, Creekmore, Andrews, Alexander) ausgewählt oder auch nach eigenen Vorstellungen bezüglich Inzisalkantenabstand vorgegeben werden. Mithilfe verschiedener grafischer Navigatoren (direkt am 3D-Objekt oder

in den Klebepositionen. Bei Bedarf können die so gefundenen Unterschiede automatisiert anhand der Kronengeometrie ausgeglichen oder wechselseitig überschrieben werden (Abb. 7). Abschließend kann der Klebeabstand Basis-Krone für alle Brackets automatisch minimiert werden. Standardmäßig ist ein Minimalabstand von 0,05 mm vorgegeben, der sich über initiale Vorgaben bis auf Kontakt reduzieren lässt.



in separatem Kontrollpanel; Abb. 5) lassen sich Position und Ausrichtung einzelner oder auch mehrfach ausgewählter Brackets (z.B. um alle gleichzeitig im Inzisalabstand zu verändern) einfach und intuitiv manuell nachkorrigieren.

Zum Zweck des Symmetrieabgleichs können die virtuell beklebten Einzelzähne mithilfe der „LineUp“-Funktion als Vorschau symmetrisch und äquidistant an einem auswählbaren Bogentemplate angeordnet werden. Diese Ansicht erlaubt einen anschaulichen rechts-links-Vergleich des Kauleistenverlaufs in der Bogenebene und ermöglicht damit eine Bewertung im Hinblick auf Abwei-

Um zu einem späteren Zeitpunkt bei Bedarf Änderungen an der Planung vornehmen zu können, sollte der aktuelle Bearbeitungsstatus als Projekt gespeichert werden, bevor eine Kopie des Datensatzes mit Brackets als separater Befund abgelegt und das Modul geschlossen wird.

Je nach Nutzung von Planungsoptionen und Umfang individueller Korrekturen beträgt der Zeitaufwand für die endgültige Bracketpositionierung im Modul „FA_Bonding“ ca. fünf Minuten je Kiefer.

Übertragungsschiene konstruieren
Unmittelbar im Anschluss kann, ausgehend vom FA-Befund, im

OnyxCeph³™

Die Software steht in verschiedenen Programmversionen zur Verfügung. OnyxCeph³™ OMS wurde vorrangig für die Simulation und Planung kieferorthopädisch-kieferchirurgischer Kombinationsbehandlungen, basierend auf virtuellen Modellen und CT/DVT-Volumendaten, konzipiert. LABist für den Einsatz in KFO-Praxislaboren, Dentallaboren und sonstigen dentalen Einrichtungen vorgesehen, während 3D Pro für kieferorthopädisch und kieferchirurgisch tätige dentale Einrichtungen geeignet ist, die 2D-Bildvorlagen und 3D-Datensätze verwenden (2D Pro, sofern vorwiegende Nutzung von 2D-Bildvorlagen). Basic eignet sich für zahnärztliche Einrichtungen, die sowohl 2D-Bildvorlagen als auch 3D-Datensätze verwenden.

Modul „BondingTrays“ die Bracket-transferschiene konstruiert werden. Hierzu wird der Randverlauf der Schiene initial vorgeschlagen, sollte aber unter Berücksichtigung der Anforderungen an den Übertragungsvorgang (insbesondere in Bezug auf das Einsetzen, Aufbringen und Aushärten des Klebers, das Abnehmen und ein eventuelles Nachkleben) in jedem Fall individuell angepasst werden. Dies ist mit Drag-and-drop von Kurvenpunkten schnell und intuitiv machbar. Für das Fassen der Brackets in der Schiene stehen unterschiedliche Methoden zur Auswahl, wobei die im Beispiel verwendeten Victory-Brackets im Combine Mode bis 0,5 mm über die Slotmitte formschlüssig umhüllt und zusätzlich zu ca. 90 Prozent entlang des Basisrandes eingefasst wurden. Unter Berücksichtigung der Herstellung im DLP-Druckverfahren mittels 3D-Drucker Asiga MAX™ und Verwen-

Standards für die Einstellung der Vielzahl möglicher Parameter in der Softwareanwendung war es notwendig, die heute verwendeten Werte durch Trial and Error herauszufinden. Dieses Vorgehen war nur ohne Umweg über den Zahntechniker möglich, um unmittelbar auf Probleme reagieren zu können. Der Druck der Übertragungsschienen (Abb. 11) nimmt (unabhängig von der Schienenanzahl) ungefähr eine halbe Stunde in Anspruch. Allerdings werden in unserer Praxis nicht ausreichend viele Schienen hergestellt, um den Kauf eines 3D-Druckers zu legitimieren. Die vernünftige Auslastung wird durch die Herstellung sämtlicher Studien- und Arbeitsmodelle erreicht, welche nach Bedarf dem Techniker zur Verfügung gestellt werden. Damit arbeitet der Drucker im Normalfall ganztags und druckt nachts noch ein Modellpaar, was drei bis vier Modellpaare pro Tag ergibt.

Um diesen Nachteil auszugleichen, bietet sich ein Finishing im Sinne einer abschließenden Feinkorrektur verbliebener Fehlstellungen mit wenigen Alignerschienen an. So kann gegen Abschluss der Behandlung ein erneuter Intraoralscan mit Brackets durchgeführt werden. Im Modul „BracketErase“ kann der Ausgangsscan ohne Brackets geladen und dazu benutzt werden, die im Finishingscan enthaltenen Bracket- und Kleberbereiche automatisch zu finden und mit der originalen Zahnkronenoberfläche innerhalb dieses Bereiches zu ersetzen. Im Ergebnis liegt ein segmentiertes Arbeitsmodell der aktuellen Patientensituation ohne Brackets und Bänder vor, das für die Planung einer finalen Alignerserie (FinAligner™) oder eines Schienenretainers verwendet werden kann (Abb. 10).

Fazit

Trotz kürzerer Stuhlzeit beansprucht das indirekte Kleben insgesamt mehr Zeit als das direkte Bonding. Gerechtfertigt wird dieser größere Aufwand mit dem Ziel einer höheren Präzision: Es ist unbestritten einfacher, auf einem x-fach vergrößerten Zahn am Bildschirm ohne störenden Speichel, ohne Bewegungen des Patienten und unter Verwendung diverser technischer Hilfsmittel der OnyxCeph™-Software die korrekte Position eines Brackets zu definieren. Entscheidend dabei ist der Umstand, dass der Behandler die Bracketposition definiert.

Mit der Kombination aus der beschriebenen Planungssoftware und dem 3D-Drucker ist es erstmals möglich, aus gescannten Daten innerhalb vernünftiger Zeit und zu überschaubaren Kosten Übertragungsschienen in der Praxis herzustellen. Damit eröffnet sich ein großes Potenzial für bessere Behandlungsergebnisse, auch wenn es noch Optimierungsspielraum in der Kette des komplexen Workflows gibt. Die Kombination aus „FA-Bonding“ und „Aligner-Finishing“ (bei vorheriger virtueller Bracketentfernung mittels „BracketErase“) könnte dabei neue Möglichkeiten erschließen.

kontakt



Dr. Otmar Kronenberg
FZA für Kieferorthopädie (CH)
Habsburgerstr. 20
6003 Luzern, Schweiz
Tel.: +41 41 8114040
info@praxis-kronenberg.ch
www.praxis-kronenberg.ch

„Es ist unbestritten einfacher, auf einem x-fach vergrößerten Zahn am Bildschirm ohne störenden Speichel, ohne Bewegungen des Patienten und unter Verwendung diverser technischer Hilfsmittel der OnyxCeph™-Software die korrekte Position eines Brackets zu definieren.“

dung des Resigns Imprimo® LC IBT (SCHEU-DENTAL) wurden die Hüllen unabhängig von der individuellen Bracketangulation parallel ausgerichtet und eine ebene Grundfläche zur Vermeidung von Supportstrukturen gewählt. Als Schienendicke hat sich 0,6 mm in Kombination mit minimalem Ausblocken der interproximalen Kontakte (0,5) sowie einem Schiene-Bracket- und Schiene-Kronen-Abstand von 0,00 mm bzw. 0,05 mm bewährt (Abb. 6). Im Hinblick auf die Passung der Übertragungsschiene reicht für die finale Netzberechnung eine mittlere Auflösungseinstellung. Auch nach Fertigstellung des Schienendesigns im Modul „BondingTrays“ empfiehlt sich aus Gründen der Nachvollzieh- und Wiederholbarkeit oder auch Modifikation der Planung das Speichern als Projekt. Der Export im offenen 3D-Format inkl. Beschriftung und Vorausrichtung in der Composer-Software des Druckers kann direkt im Modul erfolgen, ein separates Speichern des Modell- und Schienendatensatzes als Befund ist nicht erforderlich (Abb. 8). Insgesamt dauert das Erstellen und Exportieren einer Bracketübertragungsschiene bei Verwendung bekannter und voreingestellter Designparameter kaum länger als zwei bis drei Minuten.

III. 3D-Druck der Übertragungsschiene

Ursprünglich wurden die Übertragungsschienen durch ein externes Labor gedruckt, was sich wenig bewährt hat. Aufgrund der fehlenden

Heute steht eine Vielzahl günstigerer 3D-Drucker am Markt zur Verfügung. Ausschlaggebend für die Anschaffung des Asiga MAX™ war der professionelle Support der Firma SCHEU-DENTAL, welcher für ein Gerät mit einem solch hohen Impact im Praxisalltag unabdingbar ist.

IV. Kleben am Patienten

Das Bracketbonding erfolgt im Normalfall für alle Zähne eines Kiefers in einem Zug mittels Transbond™ Supreme LV (Fa. 3M) und bringt dieselben Vorteile des bekannten, konventionellen indirekten Klebens. Entscheidend ist die konsequente Trockenlegung, was aus der Kombination von OpraGate (Ivoclar Vivadent) zum Abhalten sowie DryTips® (Microbrush® International) und einem Speichelzieher für die Trockenlegung gewährleistet wird.

V. Kontrolle, Finishing

Die Überprüfung der Übertragungsgenauigkeit ist zwar kein zwingender Bestandteil des Workflows beim virtuellen indirekten Kleben, dennoch stellt OnyxCeph™ im Modul „Inspect 3D“ Funktionen bereit, um eine solche im Rahmen von Qualitätskontrolle und Fehleranalyse im Bedarfsfall durchführen zu können (Abb. 9).

Wie eingangs beschrieben, ist die empirische Bracketpositionierung an der Malokklusion verfahrensbedingt zunächst weniger genau als bei einer Set-up-basierten Planung, dafür aber wesentlich zeiteffektiver.

3M™ Clarity™ Ultra
Selbstligierendes
Vollkeramikbracket

+NEU+NEU+NEU+



Mehr Effizienz, mehr Kontrolle!

-  **Optimale Rotationskontrolle** dank keramischer Klappe mit großer mesio-distaler Spannweite
-  **Rotationskontrolle ohne Einsatz** zusätzlicher Hilfsmittel
-  **Je nach Wunsch passiv oder aktiv**
-  **Einfacher Bogenwechsel** ohne Ligaturen

3M.com/ClarityUltra

SL-Bracket überzeugt durch Handling und Design

Ein Beitrag von Dr. Marcus Holzmeier, Kieferorthopäde aus Crailsheim.



Selbstligierende Brackets sind heute ein fester Bestandteil moderner Kieferorthopädie. Da die zahlreich verfügbaren Systeme durchaus eine unterschiedliche Handhabung aufweisen, ist die Umstellung auf ein anderes oder neues System i. d. R. mit einer gewissen Eingewöhnungszeit verbunden. Wird diese jedoch mit einer Schulung erleichtert und überzeugt die neue Apparatur neben ihrem klinischen Handling und der Behandlungseffizienz zudem durch eine ansprechende Ästhetik, lohnt sich der Produktwechsel in jedem Fall. Dr. Marcus Holzmeier hat den Umstieg auf ein neues Bracketsystem gewagt. Anhand eines Fallbeispiels berichtet er von seinen Erfahrungen mit dem EXPERIENCE™ mini metal Rhodium der Firma GC Orthodontics.

Bracketsysteme sind in der modernen Kieferorthopädie in der Regel indiziert, sobald komplexe körperliche Zahnbewegungen durchgeführt werden müssen, beispielsweise bei ausgeprägten Rotationen, Verlagerungen oder beim Lückenschluss bzw. der Lückenöffnung.¹ Üblicherweise spricht eine mangelnde Mundhygiene gegen eine festsitzende Behandlungsmethode oder auch der ausdrückliche Wunsch des Patienten, keine festsitzenden Geräte einzusetzen. In diesem Fall müssen andere Lösungswege gefunden werden. Ist jedoch einmal die Indikation für eine Bracketbehandlung gegeben, kann diese bei entsprechender Fachkenntnis mithilfe unterschiedlichster Systeme durchgeführt wer-

den. Generell ist es hierbei unerlässlich, „sein“ in der Praxis eingesetztes Bracketsystem, dessen Werte und Verhalten während der Zahnbewegungen zu kennen.

führt, was für den Patienten den Tragekomfort aufgrund eines reduzierten Druckgefühls erhöht. Gleichzeitig werden die Zähne schnell und effektiv bewegt, weshalb die Be-

Als langjährige Anwender selbstligierender Brackets waren wir bereits seit einigen Jahren auf der Suche nach einer besseren Alternative für unser bis dato verwendetes System und haben in dieser Zeit verschiedene SL-Brackets getestet. Uns war es wichtig, ein Bracket passend zum allgemein in der Praxis verwendeten MBT .022"er Slot-system zu finden, um auch gedanklich in einem System arbeiten zu können. Das neue Bracket sollte sich einerseits in der Handhabung nicht zu stark vom bisherigen System unterscheiden, um die Anpassungszeit für das Team möglichst gering zu halten. Andererseits mussten die uns bislang störenden Punkte beim neuen Bracket besser gelöst sein.

„Es ist unerlässlich, ‚sein‘ in der Praxis eingesetztes System, dessen Werte und Verhalten während der Zahnbewegungen zu kennen.“

Wir verwenden in unserer Praxis gern selbstligierende Brackets, da von Beginn der Nivellierungsphase an eine geringere Friktion besteht. Zahnbewegungen werden dadurch mit minimalen Kräften durchge-

handlungszeit oft verkürzt werden kann. Zudem reduziert der Verzicht auf Gummiligaturen die Plaque-retention im Bracketumfeld und erleichtert die Zahnreinigung des Patienten.²

ANZEIGE



IDS Halle 4.2
Stand J-049

**Transparent.
Unkompliziert.
Komfortabel.**



Das Aligner-System von Straumann.



Mehr als
12 Jahre Erfahrung



Flexible
Behandlungsoptionen



Präzise Fertigung



Straumann
Support

clearcorrect
A Straumann Group Brand



Abb. 1: Das EXPERIENCE™ mini metal Rhodium kann je nach Bogengröße und Auslenkung als passives oder aktives System eingesetzt werden. (© GC Orthodontics)
Abb. 2: Das selbstligierende, rhodiumbeschichtete Bracket ist mit einer sandgestrahlten Gitternetzbasis ausgestattet. (© GC Orthodontics)

Darüber hinaus wurde ein ästhetisch ansprechendes, relativ kleines Bracket benötigt, um auch den Patientenansprüchen gerecht zu werden. Diese Grundvoraussetzung erfüllt das EXPERIENCE™ mini metal Rhodium (GC Orthodontics), welches wir seit Herbst 2016 bei allen Neufällen mit selbstligierenden Brackets erfolgreich einsetzen (Abb. 1 bis 7).

tion, Binding- und Notching-Effekte sollten – im durch das Bracketmaterial an sich beeinflussten Anteil – so gering wie möglich sein. Außerdem legen wir großen Wert auf einen stabilen Verschlussmechanismus, der sich leicht öffnen und schließen lässt, und ein Bracket, dessen Basis einen sicheren Haftverbund ermöglicht (Abb. 2). Es ist ärgerlich, wenn der Verschlussclip

„Wir verwenden in unserer Praxis gern selbstligierende Brackets, da von Beginn der Nivellierungsphase an eine geringere Friktion besteht. Zahnbewegungen werden dadurch mit minimalen Kräften durchgeführt, was für den Patienten den Tragekomfort aufgrund eines reduzierten Druckgefühls erhöht.“

Weitere Anforderungen an ein modernes Bracket sind unserer Ansicht nach ein möglichst flaches Profil, um z. B. bei Tiefbissen nicht in der Okklusion zu stören und den Patienten an Wangen und Lippen nach Möglichkeit wenig zu beeinträchtigen (Abb. 4 und 5). Das Bracket sollte eine ausreichende mesiodistale Breite haben, um eine gute Führung und Rotationskontrolle zu gewährleisten. Die Oberfläche muss eine möglichst gute Gleitbewegung zulassen, d. h. Friktion

bricht oder im Verlauf der Behandlung „ausleiert“ und den Bogen nicht mehr im Slot halten kann. Ebenso vorteilhaft erweist sich eine insgesamt geringe Größe des Brackets, das trotz Miniaturisierung Flügel integriert, um bei Bedarf eine Ligatur legen oder Gummiketten einhängen zu können. Unsere Wahl fiel auf EXPERIENCE™ mini metal Rhodium, da hier alle klinischen Anforderungen erfüllt werden. Darüber hinaus punktet das Bracket durch eine bessere

Ästhetik im Vergleich zu dem von uns verwendeten Vorgängerbracket und kann je nach Bogengröße und Auslenkung als passives oder aktives System angewendet werden.

Klinische Erfahrungen

Der wohlüberlegte Wechsel zu oben genannter Apparatur hat sich bewährt. Wir haben keine Brüche des Verschlussclips mehr und kaum noch abgelöste Brackets: Durch die geringe Tiefe ist ein Kontakt gerade in der Unterkieferfront selten und die mikrosandgestrahlte Netzbasis des Brackets scheint eine sehr gute Haftkraft zum Komposit zu erzeugen. In der Praxis kommt hierbei entweder Transbond™ XT (3M Unitek) oder GC Ortho Connect™ (GC Orthodontics) zur Anwendung.

Da es sich in der Kieferorthopädie wie allseits bekannt um eher langfristige Behandlungen handelt, ist ein kompletter Ersatz eines Vorgängerproduktes zu einem festen Zeitpunkt nicht möglich. Vielmehr handelt es sich eher um ein „Ein- und Ausschleichen“ von Brackettypen. Alle ab der Praxiseinführung von EXPERIENCE™ mini metal Rhodium aufgenommenen Neupatienten erhalten als selbstligierende Brackets diese, während alle zuvor begonnenen Behandlungen mit dem Vorgängerprodukt fertigbehandelt werden. Somit arbeiten wir in einer Übergangszeit von ca. zwei Jahren mit beiden Brackettypen. Vor dem Hintergrund dieses logistischen Mehraufwands und des ständigen gedanklichen Wechsels zwischen den Systemen ist es nachvollziehbar, dass wir nicht leichtfertig auf ein anderes Bracket umgestiegen sind. Vielmehr ging dieser Entscheidung eine umfassende Informationsgewinnung und Diskussion mit Kollegen voran.

Erleichtert wurde die Umstellung durch eine Teamschulung, die ein Mitarbeiter der herstellenden Firma zum Zeitpunkt der Bracketeinführung in unserer Praxis durchgeführt hat. Dabei wurde der Umgang mit dem neuen Bracket in Originalgröße sowie am überdimensionierten Schaumodell vermittelt sowie die Hand-

habung (Öffnen, Schließen etc.) am Typodonten geübt (Abb. 1). So haben wir von Anfang an Berührungsängste mit der neuen Apparatur oder fehlerhaftes Handling beim Bogenwechsel vermieden. Die Assistentinnen schätzen den geringen Aufwand bei den Clips im Vergleich zu Ligaturen. Die Derotation, gerade in der Anfangsphase, funktioniert aufgrund der Bracketbreite (Rotationskontrolle) und dem sicheren Halt des geschlossenen Clips hervorragend.

3M™ Clarity™ Ultra Selbstligierendes Vollkeramikbracket

+NEU+NEU+NEU+

**2x
mehr**



Absolut Zuverlässig!
Bracketklappe lässt sich mehr als 2x so oft öffnen und schließen wie für eine Standardbehandlung erforderlich.

Abb. 3–7: EXPERIENCE™ mini metal Rhodium Bracket. (© GC Orthodontics)



Schon gewusst?

EXPERIENCE™ mini metal Rhodium Brackets sind in den Techniken Roth und McLaughlin/Bennett/Trevisi erhältlich. Sie werden in den Slotgrößen .018" und .022" angeboten.

Um den ästhetischen Eindruck zu erhöhen, können die EXPERIENCE™ mini metal Rhodium Brackets mit den rhodinierten, thermoaktiven Initialloy, Bio-Active und Bio-Edge-Bögen von GC Orthodontics kombiniert werden.

Durch das Rhodinieren der Bracketoberfläche wird laut Hersteller ein lichtabweisender, matter Effekt erzielt, der Reflexionen minimiert und die Brackets dadurch unauffälliger im Mund erscheinen lässt.

In Kombination mit GC Ortho Connect™ Flow profitiert die Praxis auch beim Bracketkleben von der einfachen Anwendung des Systems: Bei genanntem lichterhärtenden Ein-Komponenten-System ist kein Primer erforderlich, sodass das Bracket nach Applikation des Komposits auf die Basis direkt auf die geätzte und getrocknete Schmelzoberfläche gesetzt werden kann. Die Dosierung der richtigen Menge ist schnell eingeübt und klappt gut. Darüber hinaus arbeite ich gern mit diesem Komposit, weil die Brackets – trotz niedriger Viskosität des Adhäsivs, die eine Penetration in das geätzte Schmelzrelief erlaubt – vor der Polymerisation ortsstabil bleiben und Über-

schüsse gut entfernt werden können. Das Material beweist bis dato eine hohe Haftfestigkeit, die klinisch mit dem ebenfalls in der Praxis verwendeten KFO-Goldstandard Transbond XT (Ätzel/Primer/Komposit) vergleichbar ist.

Wir schätzen es, dass die Brackets wahlweise sowohl lose als auch vorsortiert auf einem Klebtray als Einzelfall-Kit bestellt werden können. Einen weiteren großen Vorteil stellt die Wahlmöglichkeit im Einzelfall-Kit zwischen offenem und geschlossenem Bracket dar. Wir selbst bevorzugen das offene Bracket, um eine gute Positionskontrolle mit der Höhenlehre sowie eine Ausrichtung mit dem Heidemann-Spatel durchführen zu können. Alle Brackets für den Seiten-

zahnbereich lassen wir uns mit Haken liefern, damit wir beim Einhängen von Gummizügen flexibel sind.

Kombiniert werden die Brackets in unserer Praxis i. d. R. mit ästhetischen

den.⁴ Die für uns zusätzlich wichtigen Kriterien, wie die geringe Bauhöhe des Brackets, die insgesamt geringe Größe sowie die sehr ansprechende Ästhetik, geben auch

„Unsere Wahl fiel auf EXPERIENCE™ mini metal Rhodium, da hier alle klinischen Anforderungen erfüllt werden. Darüber hinaus punktet das Bracket durch seine Ästhetik.“

Bögen (z.B. Initialloy RC und Bio-Active RC, beide GC Orthodontics; Abb. 1). Bei der Bracketabnahme erfolgt unseren Erfahrungen nach ein definierter Bruch zwischen Basis und Komposit, sodass die Kompositreste wie gewohnt von der Zahnoberfläche poliert werden können. Schmelzausbrüche bei der Abnahme haben wir bisher nicht beobachtet.

Insgesamt verwenden wir gern selbstligierende Brackets und im Speziellen genanntes System, da es die Arbeit vielfach erleichtert (z.B. das Öffnen und Schließen mit dem entsprechenden Öffnungsinstrument), einige Behandlungsschritte beschleunigt (insbesondere in der Nivellierungsphase zu Behandlungsbeginn) und für den Patienten angenehm zu tragen und zu reinigen ist. Darüber hinaus bewegen sich durch die gegenüber konventionellen Brackets geringere Friktion die Zähne schnell und effektiv, d.h. die Gesamtbehandlungszeit kann oft reduziert werden.³

EXPERIENCE™ mini metal Rhodium ist an den Sloträndern zusätzlich abgeschrägt, sodass auch Binding-Effekte während der translatorischen Bewegung reduziert wer-

für die meisten Patienten den Ausschlag hin zur Entscheidung für genanntes Bracket, wobei hier dessen exzellentes ästhetisches Erscheinungsbild, auch in Kombination mit den rhodinierten, unauffälligeren Bögen (Abb. 1), im Vordergrund steht.

kontakt



Dr. Marcus Holzmeier
Postplatz 2
74564 Crailsheim
Tel.: 07951 29659-0
info@kfo-crailsheim.de
www.kfo-crailsheim.de

ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

Halbich
LINGUALTECHNIK UG

PATIENTEN
BEHANDLER

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

Getrennt lebende Eltern – worauf bei der Vertragsunterzeichnung achten?



Ein Beitrag von Abrechnungs- und Praxismanagementexpertin Heike Herrmann und Rechtsanwalt Harald Wostry.

Tagtäglich werden Praxen im Rahmen der Abrechnung ihrer KFO-Leistungen mit Themen konfrontiert, die für sie mitunter eine Herausforderung darstellen. So stellt sich z. B. die Frage, wie es sich mit der Unterzeichnung von Heil- und Kostenplänen bei getrennt lebenden Eltern verhält. Wer muss die Zusatzvereinbarungen zahlen, wenn die Mutter des Kindes z. B. das AVL-Paket unterschrieben hat, der Rechnungsempfänger jedoch der Vater ist?

Worauf ist bei der Unterzeichnung von Verträgen durch getrennt lebende Eltern bei Privatpatienten und Patienten mit Zuzahlungspaketen zu achten? Um diese Frage umfassend und rechtsicher beantworten zu können, hat sich die Autorin bei ihrer Recherche hochkarätig professionell durch

Einwilligung der Eltern in einen ärztlichen Eingriff bei ihrem Kind auch kein Rechtsgeschäft ist, sondern „Gestattung oder Ermächtigung zur Vornahme tatsächlicher Handlungen, die in den Rechtskreis des Gestattenden eingreifen“, so ist auch diese Einwilligung Ausübung der elterlichen Personensorge mit der Folge, dass sie grund-

reicht; er wird aber, solange dem nichts entgegensteht, auf eine wahrheitsgemäße Auskunft des erschienenen Elternteils vertrauen dürfen. Darüber hinaus kann es angebracht sein, auf den erschienenen Elternteil dahin einzuwirken, die vorgesehenen ärztlichen Eingriffe und deren Chancen und Risiken noch ein-

mal mit dem anderen Elternteil zu besprechen.

c) Geht es dagegen um **schwierige und weitreichende Entscheidungen** über die Behandlung des Kindes, etwa um eine Herzoperation, die mit erheblichen Risiken für das Kind verbunden ist, dann liegt eine Ermächtigung des einen Elternteils zur Einwilligung in ärztliche Eingriffe bei dem Kind durch den anderen nicht von vornherein nahe. Deshalb muss sich der Arzt in einem solchen Fall die Gewissheit verschaffen, dass der nicht erschienene Elternteil mit der vorgesehenen Behandlung des Kindes einverstanden ist (so BGH, Urteil vom 15.6.2010 – VI ZR 204/09).

Die Einstufung erfolgt in der Regel in Fallgruppe b). Leichtere Fälle werden danach Fallgruppe a) zugeordnet und alle sonstigen Fälle schwererer Art werden Fallgruppe c) zugeordnet.

Gesetzlich wie auch privat versichert: Die Mutter vereinbart mit dem Kind einen Termin beim Kieferorthopäden, lässt Anfangsunterlagen erstellen (2 x Röntgenaufnahmen, Modelle). Die Eltern sind geschieden oder leben getrennt. Beide haben das Sorgerecht, auch das medizinische Sorgerecht. Muss die Mutter den Vater vorher fragen?



Zusatzleistungen

Zusatzleistungen sind alternativ, erfüllen bei ihrer Durchführung nicht die entfallende BEMA-Leistung, dürfen also gemäß ausdrücklicher Regelung (z. B. Mengenbegrenzung) oder ggf. gemäß Wirtschaftlichkeitsgebot des BEMA nicht zulasten der GKV erbracht werden. Die Kosten für diese Leistungen sind vom Versicherten in voller Höhe selbst zu tragen (Privatberechnung). (Quelle: Dr. Peter H. G. Esser/Die ZA)

Außervertragliche Leistungen

AVL sind nicht im BEMA beschrieben. Sie werden mit dem Versicherten während einer kieferorthopädischen Behandlung privat vereinbart (z. B. PZR, Glatflächenversiegelung etc.) und sind vom Versicherten in voller Höhe selbst zu tragen (Privatberechnung). (Quelle: Dr. Peter H. G. Esser/Die ZA)

Rechtsanwalt Harald Wostry aus dem Team um Prof. Dr. Thomas Ratajczak beraten lassen. Er stand bei der Beantwortung der im Folgenden abgehandelten Fragen detailliert Rede und Antwort.

Was genau müssen wir beachten, wenn Eltern getrennt leben oder geschieden sind und beide das gemeinsame Sorgerecht haben? Muss die Praxis überhaupt handeln oder müssen die Eltern bzw. ein Elternteil die Praxis informieren?

Nach der Rechtsprechung des BGH bedarf es bei einem minderjährigen Kind in den Fällen, in denen die elterliche Sorge beiden Eltern gemeinsam zusteht, zu einem ärztlichen Heileingriff der Einwilligung beider Elternteile. Die elterliche Sorge für Minderjährige steht beiden Elternteilen gemeinsam zu. § 1627 BGB setzt das voraus. Rechtsgeschäftlich haben beide Eltern ihr Kind im Sinne einer Gesamtvertretung zu vertreten (§ 1629 Abs. 1 S. 2 BGB). Wenn die

sätzlich wirksam nur im Einvernehmen beider Eltern erteilt werden kann (vgl. BGH, Urteil vom 28.06.1988 – VI ZR 288/87, zuletzt OLG Hamm, Beschl. V. 29.09.2015, 26 U 1/15).

Hiernach gibt es entsprechend der Rechtsprechung drei Stufen:

- In Routinefällen darf der Arzt davon ausgehen, dass der mit dem Kind beim Arzt erscheinende Elternteil ermächtigt ist, die Einwilligung in die ärztliche Behandlung für den abwesenden Elternteil mitzuerteilen, worauf der Arzt in Grenzen vertrauen darf, solange ihm keine entgegenstehenden Umstände bekannt sind.
- In anderen Fällen, in denen es um **ärztliche Eingriffe schwererer Art mit nicht unbedeutenden Risiken** geht, wird sich der Arzt darüber hinaus vergewissern müssen, ob der erschienene Elternteil die Ermächtigung des anderen hat und wie weit diese

„Eine Unterschrift beider Eltern auf dem Heil- und Kostenplan ist immer zulässig und sinnvoll. Lediglich bei alleinigem Sorgerecht kann nicht auf eine zweite Unterschrift bestanden werden.“



Schon gewusst?

Seit 1993 berät Heike Herrmann (fach-)zahnärztliche Praxen rund um das Abrechnungs- und Praxismanagement mit Schwerpunkt Kieferorthopädie. Die Expertin ist Autorin des im Spitta Verlag erschienenen „Kurzverzeichnis Kieferorthopädie“ und gibt regelmäßig Kurse. In 2019 wird sie z. B. zum Thema „Das GOZ-ABC – Aktuelles rund um die GOZ-Abrechnung“ informieren.



Ja, da anderenfalls nicht von einer Ermächtigung des erschienen Elternteils ausgegangen werden kann, wenn der andere Elternteil überhaupt keine Kenntnis von der geplanten Behandlung besitzt.

Stellt nicht schon das Röntgen eine invasive Maßnahme dar?

Ja, hier liegt jedoch, wenn keine Besonderheiten beim Röntgen vorliegen, entweder ein Ausnahmefall a) oder allenfalls b) vor. Der Arzt sollte nach der Ermächtigung fragen und darf auf eine wahrheitsgemäße Antwort vertrauen. Sicherheitshalber sollte die Antwort dokumentiert werden. Möglich ist auch ein Zusatz in einem Aufklärungsbogen, den der erschienene Elternteil unterzeichnet und damit bestätigt, ermächtigt zu sein.

Sollen die Praxen in dem Anamnesebogen die Frage aufnehmen: Leben Sie getrennt oder sind Sie

geschieden? Haben beide das Sorgerecht?

Nein. Es reicht im Fall b) die Nachfrage nach einer Ermächtigung. Es schadet aber auch nicht, danach zu fragen. Oft ergibt sich dies aus unterschiedlichen Anschriften von Mutter/Kind und Vater. Letztere wird meistens für die Rechnung angegeben.

Soll die Praxis erst die Erlaubnis des zweiten Sorgeberechtigten abwarten oder einen Heil- und Kostenplan für die diagnostischen Maßnahmen (siehe oben) erstellen? Und sollen beide Elternteile diesen unterschreiben?

Hier muss zwischen der Aufklärung/Einwilligung zur Behandlung und dem Abschluss des Behandlungsvertrages unterschieden werden. Eine Einwilligung zur sofortigen Behandlung unter den oben bestehenden Voraussetzungen ist sofort/allein möglich. Der Abschluss eines Behandlungsvertrages für

angemessene Kosten ohne Zusatzleistungen, der beide Elternteile verpflichtet, ist bei Unterschrift nur durch den erschienenen Elternteil möglich, wenn die Eltern zusammenleben § 1357 Abs. 1 BGB (sogenannte Schlüsselgewalt). Bei getrennt lebenden Eltern ist wegen

Im Fall c), dass keine wirksame Aufklärung und Einwilligung vorliegt; somit die Verweigerung der Bezahlung des Honorars. Damit ist die Behandlung, je nach Kenntnisstand der Lebenssituation, eine vorsätzliche oder fahrlässige Körperverletzung.

„Der Abschluss eines Behandlungsvertrages für angemessene Kosten ohne Zusatzleistungen, der beide Elternteile verpflichtet, ist bei Unterschrift nur durch den erschienenen Elternteil möglich, wenn diese zusammenleben.“

§ 1357 Abs. 3 BGB ohne ausdrückliche Zustimmung keine Mitverpflichtung möglich. Es sei denn, es handelt sich um eine medizinisch indizierte Akutbehandlung, wobei die angemessenen Kosten nicht durch eine Versicherung oder den Unterhalt abgedeckt sein dürfen.

Ganz besonders im Falle der Abtretung der Forderung an eine gewerbliche Abrechnungsfirma nur mit einer Unterschrift ist es nicht nur die Unwirksamkeit der Abtretung, sondern auch ein Verstoß gegen die zahnärztliche Schweigepflicht, § 203 StGB. In diesem Fall ist auch bei Fallgestaltung a) und b) immer die zweite Unterschrift erforderlich (so zuletzt LG Mannheim, Urteil v. 20.11.2014, 10 S 44/14).

Was könnte ein „ungut gesinnter“ Elternteil der Praxis vorwerfen, wenn die Praxis von dem gemeinsamen Sorgerecht gewusst hat, aber nicht darauf hinweist, dass eventuell eine Unterschrift beider Parteien notwendig ist?

Die Mutter (gesetzlich versichert) kommt mit Kind in die kieferorthopädische Praxis. Die Praxis schreibt einen Behandlungsplan

ANZEIGE

147x147
KN Abo



(Kasse) und einen Zusatzplan (Privat). Die Mutter unterschreibt die Zuzahlungsleistungen und den Kassenplan. Das Kind ist beim Vater versichert, lebt aber bei der Mutter. Wer muss unterschreiben?

Eindeutig beide Elternteile, wenn beide haften sollen.

Folgende Situation kommt relativ häufig vor: Die Mutter, egal ob privat oder gesetzlich versichert, unterschreibt Zuzahlungen, die Rechnung geht an den Vater, der Hauptversicherter ist. Der will nicht zahlen, weil er davon nichts gewusst hat. Die Mutter zahlt auch nicht, weil sie meint, es wäre nicht in den Unterhaltszahlungen beinhaltet und der Vater müsste sich noch zusätzlich neben den Unterhaltszahlungen daran beteiligen oder gar alles zahlen.



wenn dadurch auch die Einwilligung erklärt wird. Für den Behandlungsvertrag ist die Unterschrift des minderjährigen Patienten nicht erforderlich. „Sorgeberechtigte(r) (ggf. mit Ermächtigung des/der nicht anwesenden weiteren Sorgeberechtigten)“ wäre eine Variante.

chen. Müssen die Eltern dabei sein oder kann die Praxis diese Leistung ohne ein Elternteil oder die explizite schriftliche Zustimmung erbringen? Oder wäre es besser, den Eltern ein Schreiben z. B. mit folgendem Inhalt mitzugeben? „Beim nächsten Mal ist eine Zwischendiagnostik mit Röntgen und Modellherstellung geplant, bitte entweder schriftlich bestätigen oder beim nächsten Mal mitkommen.“

Wenn durch die Eltern keine schriftliche Zustimmung für Abdrücke und insbesondere Röntgen vorliegt, ist eine Behandlung nicht zulässig. Das Alter von 12 Jahren reicht für eine Einwilligung nicht aus.

Sicherlich führen diese Fragen und Antworten zu reichlich Diskussionsbedarf in der Praxis. Aber bei zunehmend rechtstreitfreudigen Patienten und Patienteltern ist es sicherlich gut, zu wissen, was hierbei Recht ist und was nicht.

kontakt

Der Vater muss, wenn er nicht unterschrieben hat, nicht zahlen. Ein Ausnahmefall gilt nur in Notfällen und bei zwingender Notwendigkeit der Zusatzleistungen, für die Zuzahlungen vereinbart wurden, wenn diese nicht bereits durch hohe Unterhaltszahlungen abgedeckt sind und ein Sonderbedarf geltend gemacht werden kann.

Mutter und Vater – diesmal verheiratet: Die Mutter kommt in die kieferorthopädische Praxis, sie unterschreibt allein den Behandlungsplan und die Zusatzleistungen in Höhe von 50 Euro pro Monat über 48 Monate lang. Der Vater ruft nach drei Monaten in der Praxis an und sagt, er würde das nicht zahlen. Das hätte er nicht gewusst und auch nicht unterschrieben.

Ohne Unterschrift des Vaters sind (siehe oben) Zusatzleistungen durch „Schlüsselgewalt“, § 1357 Abs. 1 BGB, nicht abgedeckt. Der Vater muss nicht zahlen.

Was sollte auf dem Heil- und Kostenplan stehen: Unterschrift Patient/Erziehungsberechtigter/Sorgeberechtigter/Zahlungspflichtiger/beider Eltern?

Ob die Unterschrift „Patient“ notwendig ist, hängt von dem Alter des Kindes und der Verstandesreife ab,

Eine Unterschrift beider Eltern ist immer zulässig und sinnvoll. Lediglich bei alleinigem Sorgerecht kann nicht auf eine zweite Unterschrift bestanden werden.

Darf die Mutter allein entscheiden, dass sie die Zusatzleistung und die damit verbundene Zuzahlung von 50 Euro pro Monat für das gemeinsame Kind möchte? Die Mutter arbeitet nicht, ist Hausfrau und kümmert sich um Kind und Haushalt.

Die Mutter darf im Fall a) und b) allein entscheiden. Sie haftet dann aber auch allein für die Zuzahlung, da (siehe oben) Zusatzleistungen von „Schlüsselgewalt“ nicht umfasst werden.

Ganz allgemein: Die Mutter will den Behandler wechseln, ist nicht zufrieden, auch geschieden, beide haben das Sorgerecht. Muss der Vater unterrichtet werden?

Ja, es besteht jedoch eine Ausnahme im Fall a).

Das Kind ist z. B. 12 Jahre alt, seit einem Jahr in Behandlung, beide Eltern glücklich und zufrieden zusammenlebend. Das Kind kam ohne Eltern schon einige Male zur Behandlung (Bogenwechsel). Die Praxis möchte Abdrücke und Röntgen zur Zwischendiagnostik ma-



Heike Herrmann
Abrechnungs- und Praxismanagement
Hagelerweg 15
51147 Köln
Tel.: 02203 9242584
heike.herrmann@kfo-profi.de
www.kfo-profi.de



RA Harald Wostry
Fachanwalt für Medizinrecht / Strafrecht
RATAJCZAK & PARTNER mbB
Rechtsanwälte
Alfredstraße 310
45133 Essen-Bredeney

ANZEIGE



DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG
WWW.DESIGNPREIS.ORG

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

JETZT BEWERBEN
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

Personal Brand für Kieferorthopäden

Ein Beitrag von Dr. Anke Nienkerke-Springer, Nienkerke-Springer Consulting (Köln, München).

Die meisten Kieferorthopäden wissen, dass sie ihre Praxis in ihrem Umfeld bekannt machen sollten, indem sie sie als Marke etablieren. Woran jedoch die wenigsten Praxisinhaber denken: Noch wichtiger ist es, dass sie selbst den Status der Einzigartigkeit aufbauen und von Patienten und Mitarbeitern als unverwechselbare Persönlichkeiten wahrgenommen werden.

Ich gehe zu Dr. Schmitz-Jacobsen, diese Praxis ist bekannt dafür, sensibel auf Kinder und junge Patienten einzugehen. – Die Praxis als leistungsstarke Marke mit klarer Vision und Ausrichtung, mit eindeutigen Kompetenzen und Zuständigkeiten, bei der die Patienten wissen, „woran sie sind“ – daran arbeiten viele Praxisinhaber. Doch warum eigentlich entscheiden wir uns ausgerechnet für diesen Arzt – und gegen den anderen?

Patienten lieben Persönlichkeiten

Oft ist weniger die „Praxis als Marke“ relevant. Es ist vielmehr die Person selbst, die Persönlichkeit des Kieferorthopäden, die unsere Entscheidung beeinflusst. Patienten finden einen bestimmten Arzt sympathisch und fühlen sich bei ihm in guten und sicheren Händen, weil sie ihn fachlich als kompetenten Experten und auf der menschlichen Ebene als jemanden schätzen, dem sie Vertrauen entgegenbringen können. Übrigens: Die Entscheidung für oder gegen eine Praxis muss nicht immer mit dem Inhaber zu tun haben. Entscheidend kann auch die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter am Behandlungsstuhl oder – und das kommt recht häufig vor – im Empfangsbereich sein.

Wichtig ist mithin nicht nur das Bild, das sich der Patient von der Praxis macht, sondern vor allem der Eindruck, den der Kieferorthopäde und seine Mitarbeiter hinterlassen. Die Konsequenz: Setzen Sie Ihr Marketingkonzept um, um das Image und die Reputation Ihrer kieferorthopädischen Praxis zu optimieren. Achten Sie aber zugleich darauf, dass Ihre Patienten Sie und Ihre Mitarbeiter als einzigartige Persönlichkeiten im Gedächtnis behalten können. Dies gelingt, indem Sie sich zum fokussierten Menschen entwickeln.

Persönlichkeit wirkt, Persönlichkeit gewinnt

Leistung nutzt nichts, wenn sie niemand bemerkt. Eine Studie der Roland Berger Strategie Consultants bringt es auf den Punkt: „Perception beats Performance“. Wir leben in einer Welt, die oft mehr den äußeren schönen Schein belohnt, als die eigentliche Leistung, Leidenschaft und Ambition. Wohl auch darum denken viele bei „Personal Branding“ zuallererst an die Außenwirkung, an eine Darstellung des Selbst bis hin zur leicht

geschönten oder von anderen abgekupfertem Inszenierung. Das jedoch ist nicht gemeint.

Branding hat immer etwas mit Darstellung zu tun: Image und Kommunikation aufbauen, Reputation managen. Allerdings: Im Zentrum sollte stets Ihr „Ich“ stehen und nicht die Erwartungen anderer.

Es geht vielmehr um das, was untrennbar zu Ihnen gehört, basierend auf Ihren individuellen Werten und Haltungen. Das heißt:

ist ein komplexer Selbstreflexionsprozess notwendig.

Auf den Persönlichkeitskern fokussieren

Sie dringen zu Ihrem Persönlichkeitskern vor, indem Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren, auf die Essenz, auf das, was Sie zu dem macht, was Sie wahrhaft sind. Der Renaissance-Künstler Michelangelo (1475–1564) wurde einst gefragt, wie er seine – mittlerweile

lichkeitskern erkennen will, begibt sich auf einen Reflexionsprozess, der vielleicht niemals vollständig abgeschlossen ist.

Die Frage nach dem gelungenen Leben

Im Rahmen jenes Selbstreflexionsprozesses finden Sie heraus, über welche spezifischen Stärken und Potenziale Sie verfügen. Welche Eigenschaften und welcher Stil unterscheiden Sie von den (meisten)



Bevor Sie Ihre Werte und Haltungen zur Grundlage Ihres Personal Brands machen können, müssen Sie erst einmal feststellen, wer Sie wirklich sind: Welche Werte sind

weltberühmte – David-Skulptur geschaffen habe. Er hatte sie aus einem einzigen Marmorblock gehauen. Seine Antwort: „Die Figur war schon in dem rohen Stein drin.

anderen Menschen? Sie haben bestimmte Begabungen, Talente und Kompetenzen – was gibt diesen Aspekten eine unverwechselbare Gestalt und taugt dazu, Ihnen

„Wichtig ist mithin nicht nur das Bild, das sich der Patient von der Praxis macht, sondern vor allem der Eindruck, den der Kieferorthopäde und seine Mitarbeiter hinterlassen.“

für Sie bestimmend? Welche Haltungen haben Sie? Nicht nur als Kieferorthopäde, sondern als Mensch. Um das herauszufinden,

Ich musste nur noch alles Überflüssige wegschlagen.“ Das ist weniger abstrakt, als es zunächst klingt. Wer seinen Persön-

in der Wahrnehmung anderer Menschen den Status der Einzigartigkeit zu verleihen?

Aus meiner Coachingpraxis weiß ich, dass es vielen Menschen schwerfällt, sich mit dem eigenen Selbst und dem Persönlichkeitskern zu beschäftigen. Darum: Fragen Sie sich, unter welchen Umständen Sie Ihr Leben als „gut“ oder „gelingen“ bezeichnen würden. Wohl jeder von uns kennt Tage, an denen er rundum glücklich, zumindest aber zufrieden war und ist. Am liebsten würden wir dann – wie Goethes Faust – aufrufen: „Augenblick, verweile doch, du bist so schön.“ In solchen Momenten sind wir geneigt, die Uhr anzuhalten und uns zu wünschen, dass sich nie mehr etwas verändern möge.

Buchtipps

Dr. Anke Nienkerke-Springer hat zum Thema „Personal Branding durch Fokussierung. In 10 Schritten zur einzigartigen Persönlichkeit“ einen Praxisratgeber geschrieben. Er wendet sich an alle, die von ihrem Umfeld als einzigartige Persönlichkeit wahrgenommen werden wollen. Die dargestellten Fokussierungsstrategien helfen dem Leser, in unsicheren Zeiten zu Orientierung und Stabilität zu finden (GABAL Verlag 2018, ISBN 978-3-86936-878-8, 22,90 Euro).

Für Sichtbarkeit und Wahrnehmung sorgen – Ihr Außenauftritt

Ihr Personal Brand sollte sich in der Außenkommunikation widerspiegeln: in der Kommunikation mit Mitarbeitern und Patienten, in Konferenzen und Meetings, in den Profilen, mit denen Sie in den sozialen Medien vertreten sind. Jeder soll wissen, was außer Ihnen niemand zustande bringen kann. Damit sind weniger Aktivitäten wie Werbung und Marketing gemeint, sondern die Verlebendigung Ihres Persönlichkeitskerns in konkreten Verhaltensweisen und Handlungen. Geben Sie den Menschen in Ihrem Umfeld die Möglichkeit, Sie als das, was Sie sind, zu erkennen.

Solche „Augenblick, verweile doch, du bist so schön“-Momente haben meistens etwas mit dem zu tun, was uns sehr wichtig ist und im Inneren ausmacht. Sie geben Hinweise auf spezifische Individualitätsmerkmale und zeigen uns, was unsere Einzigartigkeit ausmachen könnte. Sie betreffen bei dem einen Menschen ein besonderes Ereignis, bei dem zweiten ein berufliches Highlight, bei dem dritten einen Moment des Sich-eins-Fühlens mit Mitmenschen und Umfeld.



Souveränität und Haltung entwickeln

Eine ähnliche Kraft und Energie entwickeln Fragen wie: „Worauf bin ich wirklich stolz in meinem Leben?“ und „Was ist mir wirklich wichtig?“ Die Antworten führen Sie zu Ihrem Wesenskern und helfen Ihnen, sich zu einer fokussierten Persönlichkeit zu entwickeln. Der Vorteil: Fokussierte Persönlichkeiten besitzen die Souveränität, das, was ihnen wichtig ist, zu verteidigen und dafür einzustehen. Sie zeigen Haltung und wissen diese in schwierigen Situationen aufrechtzuerhalten. Diese konsequente Haltung wird von den Mitarbeitern und den Patienten oft anerkannt und gewürdigt. Sie nehmen Sie als Persönlichkeit wahr, die durchaus auch Ecken und Kanten aufweist, an denen sich zum Beispiel Mitarbeiter in schwierigen Situationen gerne festhalten, weil sie sich vom Chef Orientierung und Halt versprechen.

Persönlichkeitskern und Kernbotschaft – ein Beispiel

Fokussierte Persönlichkeiten fassen die Erkenntnisse über ihren

„Leistung nutzt nichts, wenn sie niemand bemerkt. Wir leben in einer Welt, die oft mehr den äußeren schönen Schein belohnt als die eigentliche Leistung, Leidenschaft und Ambition.“

Persönlichkeitskern gern in einer Kernbotschaft zusammen. Diese Kernbotschaft nutzen sie, um andere Menschen von ihren Vorhaben und Ideen zu überzeugen und etwa Mitarbeiter und Patienten für „ihren Weg“ zu begeistern. Was aber ist mit „Kernbotschaft“ gemeint?

Nehmen wir an, Sie haben im Selbstreflexionsprozess festgestellt, dass Ihnen vor allem wichtig ist, andere Menschen bei ihrer gesundheitlichen Weiterentwicklung zu unterstützen. Sie möchten nicht primär kranken Patienten helfen, sondern Menschen bei ihrer Gesunderhaltung zur Seite stehen. Das ist eine bedeutsame Akzentverschiebung. Denn jetzt legen Sie Ihren Schwerpunkt auf die Prophylaxe, verdichten diese Ausrichtung in einer Kernbotschaft wie etwa „Wir tun alles, um Ihre Gesundheit zu gewährleisten“ und

kommunizieren, wo immer möglich, nach außen Ihre Fokussierung auf die prophylaktische Haltung.

„Branding hat immer etwas mit Darstellung zu tun: Image und Kommunikation aufbauen, Reputation managen. Allerdings: Im Zentrum sollte stets Ihr „Ich“ stehen, und nicht die Erwartungen anderer.“

Mitarbeiter unterstützen und entwickeln

Oft entscheiden sich Patienten für eine Praxis, weil sie einen Mitarbeiter besonders mögen. Darum sollten Sie es Ihren Mitarbeitern ermöglichen, gleichfalls ihren persönlichen Stil zu finden. Gewähren und eröffnen Sie als Führungskraft den Menschen, die sich für Ihre Praxis engagieren wollen, den Freiraum, sich selbst zu finden.

Fazit

Mit einer fokussierten Persönlichkeit ist ein Mensch gemeint, der sich seines Persönlichkeitskerns bewusst ist. Wer Patienten überzeugen, Mitarbeiter motivieren, eigene Standpunkte ausbilden, authentisch Werte vermitteln und zu einer kongruenten Persönlichkeit reifen will, der sollte sich auf die Reise zu seinem Persönlichkeitskern begeben und diesen zur Grundlage seines Personal Brands machen.

kontakt



Dr. Anke Nienkerke-Springer
Nienkerke-Springer Consulting
Salierring 32
50677 Köln
Tel.: 0221 474360-7
info@nienkerke-springer.de
www.nienkerke-springer.de



ANZEIGE



KURSBUCH 2019 – JETZT ANFORDERN.

Das komplette Angebot der Dentaaurum-Gruppe unter:
www.dentaaurum.de/kurse | Telefon: 072 31 / 803 - 470



Social Media: Hinterlassen Sie (auch) einen digitalen Fußabdruck

- Analysieren Sie, wo Ihre Zielgruppe(n) unterwegs sind. Prüfen Sie, über welche Social-Media-Kanäle Sie Ihre Positionierung (in dem Beispiel als „Gesunderhalter“) vorantreiben wollen.
- Xing, Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Google+ und so weiter: Wo ist Ihre Präsenz in welchem Umfang erforderlich und zielführend?
- In welchem Rhythmus und in welcher Intensität wollen Sie die Social-Media-Kanäle bespielen?
- Konzentrieren Sie sich darauf, einige wenige Kanäle zu bespielen, um sich nicht zu verzetteln.
- Bieten Sie den Nutzern im Netz gewinnbringende Inhalte, die für sie von Relevanz sind.
- Auch im Netz geht es um Glaubwürdigkeit, nicht um Selbstinszenierung. Ihr Ziel sollte die Übereinstimmung sein zwischen dem, was Sie sind, was Sie tun und was Sie sagen.



Turnstr. 31 | 75228 Ispringen | Germany | Telefon +49 72 31 / 803 - 470 | Fax +49 72 31 / 803 - 409
www.dentaaurum.com | kurse@dentaaurum.com

Willkommen zu den Mallorca Ormco Days 2019!

Anfang Oktober 2019 können sich Kieferorthopäden auf ein Fachevent der Spitzenklasse freuen. Neun international namhafte Referenten informieren drei Tage lang über aktuelle Trends des Fachbereichs. Eine Top-Location sowie ein großartiges Rahmenprogramm sorgen darüber hinaus für unvergessliche Momente.

Abb. 1 und 2: Veranstaltungsort der vom 3. bis 5. Oktober stattfindenden Mallorca Ormco Days 2019 ist das direkt am Meer gelegene Hotel Nixe Palace in Palma. (Hotelfoto: © Nixe Palace) **Abb. 3:** Neun international namhafte Referenten informieren drei Tage lang über aktuelle Trends des Fachbereichs.



Sie sind gerade dabei, Ihre Termine für 2019 zu planen? Perfekt! In jedem Fall sollten Sie dabei drei Tage im Herbst unbedingt rot im Kalender markieren. Vom 3. bis 5. Oktober lädt Ormco nämlich zu einer ganz besonderen Fortbildung nach Mallorca. Sie gemeinsam mit Kollegen über aktuelle Themen des Fachbereichs informieren, Freunde treffen, Sonne tanken und den Sommer um ein paar schöne Augenblicke am Meer verlängern. Sie fühlen sich direkt angesprochen? Na dann herzlich willkommen zu den Mallorca Ormco Days 2019!

Herausragende Redner, topaktuelle Vortragsthemen

Neun namhafte Referenten mit internationalem Renommee freuen sich mit dem Ormco-Team auf ein herausragendes Event mit topaktuellen Vortragsthemen und einem tollen, abwechslungsreichen Rahmenprogramm. Los gehts am Donnerstag (3.10.) mit Dr. Elizabeth Menzel. Die Damon®-Expertin aus Herrsching am Ammersee wird sich der Diagnose, Planung und Behandlung von kieferorthopädischen Asymmetrien widmen. Anschließend zeigt der in München niedergelassene Lingualexperte Dr. Andreas Bartelt die Vorteile des digitalen Workflows mit dem neuen lingualen ALIAS™-System auf. Welche Veränderungen im Dentalen, Skelettalen und im Gesicht bei Chirurgiefällen festzustellen sind, erfahren die Teilnehmer bei Dipl.-Med. Michael Müller aus Berlin. Der Freitag (4.10.) startet mit Dr. Gabriele Gündel (Erding). Sie demonstriert ihren Fachkollegen,

wie mithilfe von Insignia™ die „Handschrift“ des Behandlers präzise in ein Top-Ergebnis für den Patienten umgesetzt werden kann. Beim Münchener Facharzt für MKG-Chirurgie Prof. Dr. Dirk Nolte stehen im Anschluss die Ankylose sowie Durchbruchsstörung als Indikationen für die chirurgische Kieferorthopädie im Mittelpunkt.

runden das Fachprogramm am Freitag ab.

Den dritten Tag (5.10.) eröffnet Dr. Darsh Patel. Beim Londoner Experten für die passive selbstligierende Brackettechnik wird sich alles rund um das Finishing drehen. Auch der Italiener Dr. Gualtiero Mandelli greift diese Behandlungsmethode auf, indem er anhand

Reihe an Möglichkeiten, um unvergessliche Momente mit Freunden, Kollegen und/oder mitgereisten Partnern zu erleben. Erleben Sie die schönsten Buchten der Südküste Mallorcas bei einer vierstündigen Katamaran-Bootsfahrt mit Abendessen (Donnerstag). Oder genießen Sie die heimische Küche bei Musik und einem Show-Act im Rahmen des Galadiners am Freitag. Die Qual der Wahl haben die Gäste am Samstag, denn da wird ihnen ein Besuch eines traditionellen Weinguts inklusive Führung und Verkostung geboten. Zeitgleich können Interessierte die faszinierende Geschichte und architektonischen Highlights von Palma bei einer Altstadttour mit Tapas kennenlernen.

Die Mallorca Ormco Days 2019 finden vom 3. bis 5. Oktober im Hotel Nixe Palace in Palma statt, in dem auch ein begrenztes Zimmerkontingent (Stichwort „Ormco“) zur Verfügung steht. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 990 Euro inklusive MwSt. und exklusive des einzeln hinzubuchbaren Rahmenprogramms. Es werden 19 Fortbildungspunkte vergeben. Die Kongresssprache ist Deutsch bzw. Englisch/Spanisch/Italienisch mit Simultanübersetzung ins Deutsche.



Der Nachmittag gehört dann Dr. Sebastian Schulz (Münster). Der Experte für professionelle Praxiskommunikation wird ein Update hinsichtlich des digitalen Praxismarketings vermitteln und zahlreiche Empfehlungen zur direkten Umsetzung in der eigenen Praxis geben. Live-Demonstrationen der Approver-Software, die die Teilnehmer im Anschluss an die Vorträge im Foyer erleben können,

von Fallbeispielen deren klinische Vorteile herausarbeitet. Ein Update zum heutigen Einsatz des Damon®-Systems mit dem Spanier Dr. Ramón Perera Grau rundet den fachlichen Part dieser dreitägigen Veranstaltung ab.

Bunte Mischung attraktiver Ausflüge

Abseits der Vorträge bietet das Mallorca-Event gleich eine ganze

kontakt

Ormco
Nicole Gertz-Wilkes
Seminar-Organisation
Tel.: 02561 6079438 oder
Tel.: 0180 5529106
ormcoseminare.d-a-ch@ormco.com
www.ormco.de/
kurse-und-veranstaltungen

KN Termine

Internationale Dental-Schau

Bei der weltweit größten Dentalmesse wird auch die Kieferorthopädie ein Schwerpunkt sein.

12.–16.3.2019 ➔ Köln

AAO Annual Session

Die größte Stadt Kaliforniens ist Austragungsort der 2019er-Jahrestagung der American Association of Orthodontists.

3.–7.5.2019 ➔ Los Angeles

Symposium „Digitale KFO“

Zum siebten Mal wird die digitale (moderne) Kieferorthopädie im Fokus dieses Events der KFO-IG stehen.

24./25.5.2019 ➔ Würzburg

EOS-Kongress

An die Côte d'Azur lädt die European Orthodontic Society zu ihrem Jahreskongress. Tagungspräsident ist Dr. Olivier Sorel.

17.–22.6.2019 ➔ Nizza

Kongress-Highlight 2019 von Dentaureum

Das 3. KFO-Symposium findet am 17. und 18. Mai in Berlin statt.

Nach den erfolgreichen Symposien 2011 in Pforzheim und 2015 in Salzburg wurde von den Teilnehmern der Wunsch geäußert, dass diese einzigartige Veranstaltungsreihe von Dentaureum fortgeführt wird. 2019 ist es wieder so weit – dieses Mal trifft sich die KFO-Welt in Berlin.

31 Referenten nehmen am

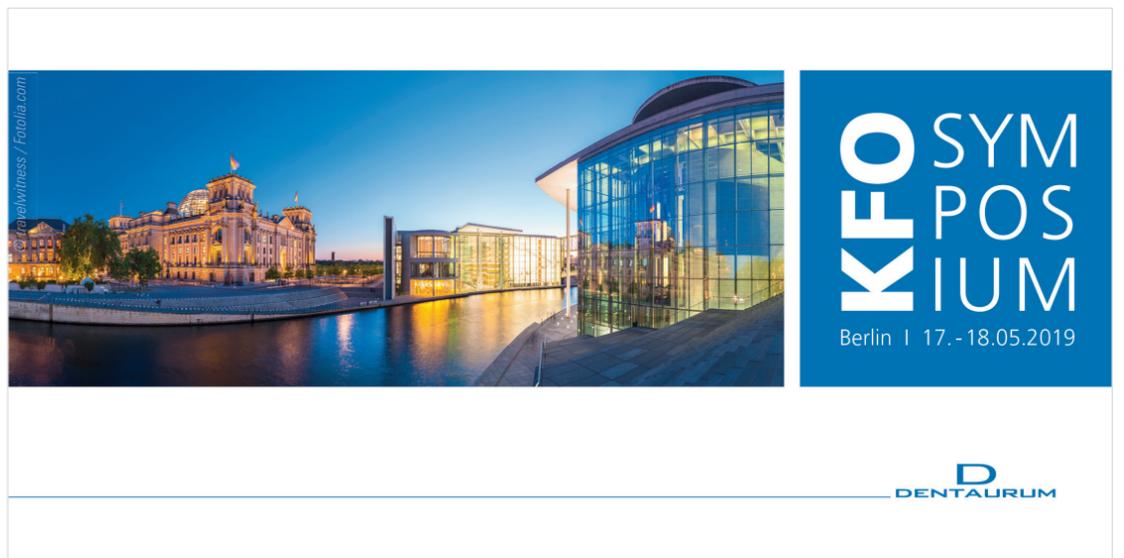
3. KFO-Symposium teil

Mitten im Herzen der Hauptstadt, im Sofitel, direkt am legendären Kurfürstendamm, findet das 3. KFO-Symposium am 17. und 18. Mai 2019

unter dem Motto „Von analog bis digital – die Facetten der heutigen Kieferorthopädie“ statt. Ein sehr schönes Ambiente in einer zentralen Lage, die es den Teilnehmern und ihrer Begleitung ermöglicht, diesen exklusiven Kongress mit einem kurzweiligen Aufenthalt in Berlin zu kombinieren. Exklusiv deshalb, weil es Dentaureum zum wiederholten Mal gelungen ist, nahezu alle leitenden KFO-Professorinnen und KFO-Professoren aus Deutschland, Österreich und der Schweiz als Vortragende zu gewinnen. 31 Spitzenreferentinnen und -referenten werden zwei Tage lang hochinteressante Themen aus Forschung und Lehre präsentieren. Die Themenblöcke sind breit gefächert und gliedern sich in die Bereiche Praxis und Wissenschaft, Milch- und permanentes Gebiss, interdisziplinäre Behandlung sowie Material- und Digitaltechnik. „Ein sehr abwechslungsreicher Mix, bei dem für jeden etwas dabei ist“, erklärt Tagungspräsident Professor Dr. Paul-Georg Jost-Brinkmann von der Charité – Universitätsmedizin Berlin.

Ein stilvolles Begleit- und Rahmenprogramm erwartet die Teilnehmer

Berlin ist mit gängigen Verkehrsmitteln nicht nur einfach zu erreichen, sondern bietet mit seinen weltberühmten Bauwerken, Museen und den vielfältigen Einkaufsmöglichkeiten auch für jeden Geschmack das richtige Programm. Ein High-



Dentaureum veranstaltet das 3. KFO-Symposium und lädt nach Berlin.

light für mitgereiste Begleitpersonen: Freitagmittag können sie Berlin vom Wasser aus erleben. Ein exklusiv angemietetes Schiff startet an der Hansabrücke und führt die Teilnehmer zu zahlreichen Sehenswürdigkeiten. Am Freitagabend findet das gemeinsame Galadinner statt. Auch hierfür hat Dentaureum eine außergewöhnliche Location ausgewählt: die Große Orangerie in Berlin-Charlottenburg. Dort, wo früher preußische Kurfürsten und Könige rauschende Feste gaben, finden heute Veranstaltungen und Empfänge von Staatsoberhäuptern statt. In dieser einzigartigen Architektur werden die Gäste mit edlen

Gaumenfreuden verwöhnt und der erste Symposiumstag findet einen stilvollen Ausklang.

Familiäre Atmosphäre wichtig für ein gutes Gelingen

Besonders großen Wert legt Dentaureum bei diesem Symposium auf eine familiäre Atmosphäre, gute Gespräche und den kollegialen Erfahrungsaustausch zwischen Referenten und Teilnehmern. Dafür ist während der Veranstaltung und beim gemeinsamen Galadinner genügend Zeit eingeplant. Weitere Informationen zum 3. KFO-Symposium unter www.dentaureum.de/kfo-symposium-2019 oder unter angegebenem Kontakt.

kontakt

DENTAUREUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 07231 803-409
kurse@dentaureum.com
www.dentaureum.com

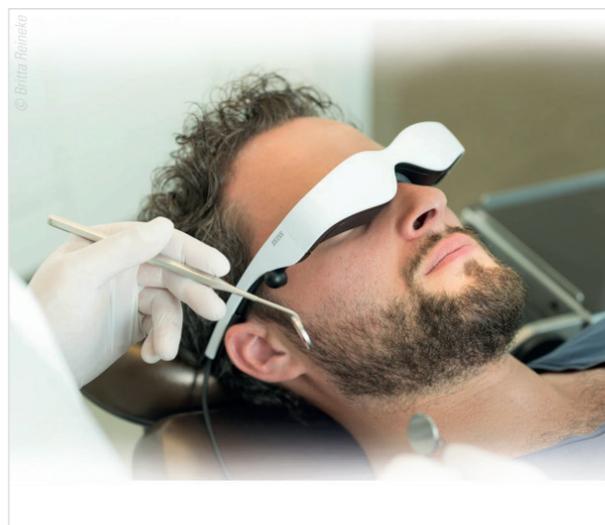


Kieferorthopädie up to date

FORESTADENT lädt in 2019 zu einem topaktuellen Kurs mit Dr. Philipp F. Gebhardt ein.

Gleich an drei Terminen in diesem Jahr berichtet Dr. Philipp F. Gebhardt von seinen Erfahrungen, die er im Rahmen seiner Praxisneugründung in Bezug auf die Digitalisierung von Praxisabläufen gemacht hat. Was gehört heutzutage zur Standardausrüstung einer modernen Praxis, welchem Trend sollte gefolgt werden und bei welchen aktuellen Entwicklungen sollte man besser noch warten? Der FORESTADENT Kurs „Kieferorthopädie up to date“ klärt auf und gibt dabei hilfreiche Tipps und Empfehlungen.

Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam und mit großer Geschwindigkeit voran. Längst ist sie auch im Fachbereich Kieferorthopädie angekommen und geradewegs dabei, sich dort zunehmend zu etablieren. Wurden die Möglichkeiten der Digitalisierung von Arbeitsabläufen hier vor ein paar Jahren noch belächelt und als technische Spielerei abgetan, gelten sie heutzutage in vielen KFO-Praxen bereits als unverzichtbar. Vom automatisierten Terminmanagement über



„Kieferorthopädie up to date“ – so lautet der Titel eines FORESTADENT Kurses mit Dr. Philipp F. Gebhardt. Die am 5. April, 24. Mai sowie 29. November 2019 stattfindende Fortbildung vermittelt einen Überblick über aktuelle Trends und Entwicklungen, insbesondere vor dem Hintergrund der Digitalisierung von Behandlungsabläufen.

den digitalen Intraoralscan, die virtuelle Behandlungsplanung bis hin zur Inhouse-Alignerfertigung oder dem 3D-Druck verschiedenster Apparaturen – fast alles scheint hierbei möglich zu sein. Doch wie sinnvoll ist der Einstieg in den digitalen Workflow und inwie-

weit bringt er uns eine sinnvolle Unterstützung im Praxisalltag? Müssen wir wirklich mit allen Neuerungen mitgehen oder sollte deren Sinnhaftigkeit nicht besser skeptisch hinterfragt werden? Wie relevant ist Social Media? Und was kann Marketing für eine Praxis

bedeuten? Welche Apps können den Praxisalltag heute tatsächlich erleichtern? Der Kurs „Kieferorthopädie up to date“ greift aktuelle Aspekte der Kieferorthopädie auf und versucht dabei eine Hilfestellung zu geben, wo es Sinn macht, einen Blick über

den berühmten Tellerrand zu werfen bzw. wo es ratsam ist, erst einmal die Rolle des interessierten Beobachters einzunehmen. Die Ein-Tages-Fortbildung findet am 5. April 2019 in Düsseldorf, am 24. Mai 2019 in Hamburg und am 29. November 2019 in Frankfurt am Main statt, jeweils von 9 bis ca. 17 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 450 Euro bzw. 295 Euro für Assistenten zzgl. MwSt. Es werden acht Fortbildungspunkte gemäß den Empfehlungen von BZÄK, DGZMK sowie KZBV vergeben. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

kontakt

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

WIN-Anwendertreffen begeisterte Teilnehmer

Zum fünften Mal trafen sich Kieferorthopäden in Frankfurt am Main, um ihre Begeisterung für die voll individualisierte Lingualtechnik zu teilen. Sie tauschten klinische Erfahrungen bei Anwendung der WIN-Apparatur aus und informierten sich über aktuelle Entwicklungen des beliebten Systems.

Abb. 1: Die rund 350 nach Frankfurt am Main gereisten, lingual behandelnden Kieferorthopäden folgten begeistert dem Programm des nunmehr 5. Deutschen WIN-Anwendertreffens. Dieses fand aufgrund der begrenzten Räumlichkeiten des Veranstaltungshotels erstmals ohne den Vorkurs für Zahnmedizinische Fachangestellte statt. **Abb. 2–5:** Einen Tag lang erhielten die Teilnehmer ein Update hinsichtlich Neuerungen sowie verschiedenste Aspekte der klinischen Anwendung der WIN-Apparatur vermittelt. Des Weiteren wurde über Themen wie Stripping oder die Effektivität von Alignern informiert. V.l.n.r.: Timo Schönfeld, Prof. Dr. Dr. h.c. Dirk Wiechmann, Prof. Dr. Thomas Stamm und Dr. Catherine Galletti. **Abb. 6–7:** Abseits des Vortragsprogramms wurde die Zeit zum Austausch mit Kollegen oder zum Kennenlernen von Produktneuheiten genutzt.

Es gehört einiges an Know-how dazu, eine Behandlungsapparatur zu entwickeln, die den klinischen Alltag unzähliger Kieferorthopäden weltweit bereichert. Und es bedarf einer Menge Erfahrung, diese fortlaufend zu perfektionieren und somit ihre Anwender immer wieder neu zu begeistern. Prof. Dr. Dr. h.c. Dirk Wiechmann schafft genau das mit seinem voll individualisierten lingualen Bracketsystem, wie das 5. Deutsche WIN-Anwendertreffen erneut zeigte. Rund 350 Kollegen waren hierfür Ende 2018 nach Frankfurt gereist, um ihr Wissen auszutauschen und ein Update rund um den Einsatz der Apparatur zu erhalten.

Neuerungen, aktuelle Projekte und Ausblicke

Traditionell startete die Veranstaltung mit dem WIN-Update. Professor Wiechmann gab zunächst einen Überblick über aktuelle Forschungsarbeiten*. Anschließend ging er auf klinische Abläufe ein, die in den letzten zwölf Monaten in der Bad Essener Praxis eine Änderung erfahren haben. So werden im Oberkiefer jetzt häufiger Bögen mit ge-



„Rund 350 Kieferorthopäden tauschten ihr Wissen sowie klinische Erfahrungen aus und erhielten ein Update rund um den Einsatz der WIN-Apparatur.“

richtung stellte zudem die weitere Optimierung der aktuellen Brackets dar. Insbesondere im Seitenzahn-

über zwei Häkchen nur noch über einen, leicht kürzeren Haken. Der häufigen Nachfrage nach einem

eines Buches** zur Lingualtechnik dar, das für WIN-Kunden jetzt auf der Firmenwebsite verfügbar ist.



steigertem Extratorque (21°) eingesetzt. Zudem kommen im Unterkiefer auch Bögen mit 13° Extratorque zur Anwendung, was bislang nicht der Fall war. Eine weitere Neuerung stellt das Adressieren von Kreuzbissen nur über den Bogen dar. Was die technischen Weiterentwicklungen in 2018 betrifft, ist natürlich an der selbstligierenden WIN-Variante gearbeitet worden. Insbesondere der Clip, der nochmals modifiziert wurde, stand hierbei im Fokus. Eine wichtige Stoß-

bereich sind diese noch effektiver und komfortabler gestaltet worden. Ein wichtiger Schritt war hierbei die Einführung eines optischen Systems zur exakten Definition des Abstands zum Slotboden beim Abtrennen der Brackets. Zudem ist das Slotdesign der Tubes für den oberen 7er geändert worden. Statt mit rechteckigem Slot sind diese nun mit rundem Slot ausgestattet, wodurch sie noch flacher erscheinen. Auch die 6er Brackets wurden modifiziert und verfügen jetzt statt

interaktiven Laborbestellformular wurde ebenfalls entsprochen. Dieses ist ab sofort auf www.lingualsystems.de herunterladbar. Bezüglich laufender Projekte verwies Professor Wiechmann auf eine Anpassung beim Herbst-Scharnier, die man aktuell teste. Das hinten offene Gestänge führte (durch Einsaugen der Mundschleimhaut) mitunter zu Druckstellen beim Patienten, weshalb die Öffnung nun geschlossen wurde. Ein zweites Projekt stellte die englische Übersetzung

Neue Website mit Social Media-Integration

Timo Schönfeld informierte im Anschluss über die komplett neugestaltete Homepage der DW Lingual Systems GmbH. Unter „WIN und Social Media“ vermittelte der Online-marketingexperte den Gästen einen Überblick bezüglich des Aufbaus der neuen Website inklusive Suchfunktion für zertifizierte WIN-Kieferorthopäden, Download-Center, Facebook oder interaktivem Blog und zeigte die Vorteile für Behandler und Patienten auf.

Um den Einsatz von Bögen mit Extratorque ging es danach beim Vortrag von Professor Wiechmann. Dabei ging dieser insbesondere auf zwei klinische Situationen ein – Einstellen von Torque zwischen zwei Zähnen sowie Torquieren eines kompletten Segments. Soll ein ganzes Segment optimiert werden (z.B. bei einem Klasse II/2-Fall) und die Torqueaufgabe ist nicht zu umfangreich, genügt i.d.R. der Einsatz eines

WIN-Webinare

Ein ab Februar in Deutschland startendes Projekt bei DW Lingual Systems sind Webinare für fortgeschrittene Anwender, die ihr linguales Know-how über das Internet vertiefen möchten. Von zu Hause oder der Praxis aus können Kieferorthopäden hierbei an zehn Terminen im Jahr 2019 interaktiv ihr Fachwissen schulen. Termine unter: https://www.lingualsystems-win.de/#/course/fortgeschrittenenkurs_webinar

Hinweis

Die im Text hochgestellten Sterne beziehen sich auf Literaturangaben. Zum Einsehen der entsprechenden Liste bitte den QR-Code oben scannen.



16 x 24 SS mit 13° ET. Dennoch gibt es Situationen, in denen es hochgradig schwierig ist, Torque umzusetzen (z. B. bei generalisierten Lücken; fehlenden oberen seitlichen Schneidezähnen und Lückenschluss; zur Verbesserung des Interzisalwinkels bei Extraktionsfällen; bei Klasse III-Fällen mit dento alveolärer Kompensation usw.). Um dann Torquebewegungen kontrolliert realisieren zu können, sollte ein Stahlbogen mit gesteigertem Extratorque (21°) zur Anwendung kommen.

Was die Torquekontrolle von Zahn zu Zahn betrifft, wird i.d.R. nicht so viel Drehmoment benötigt, sodass der Einsatz eines 18 x 18 TMA-Bogens zum Finishing in der Front bzw. eines 17 x 25 TMA im Seitenzahngelände oft ausreichend ist. Es gibt jedoch Situationen, da empfiehlt sich zur Kontrolle des Torques eher ein 17 x 25 TMA mit 13° ET (bzw. 20° ET), z. B. bei verlagerten Zähnen oder mukogingivalen Problemen im Seitenzahnbereich, wie Professor Wiechmann anhand von Fällen demonstrierte. Dr. Catherine Galletti (Frankreich) widmete sich im Folgenden dem Stripping. Sie erläuterte, wie dieses erfolgreich umgesetzt werden kann und welche Aspekte zu beachten sind. Insbesondere bei Engständen erweist sich die ASR als hilfreich

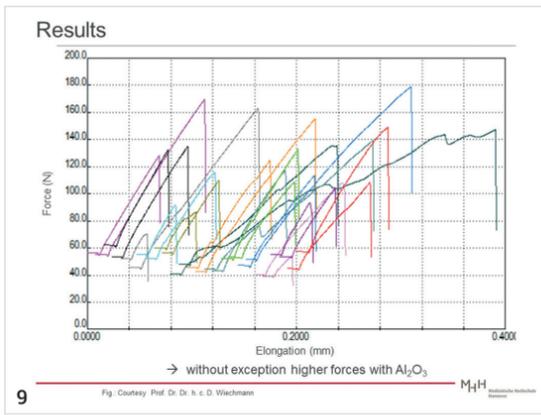
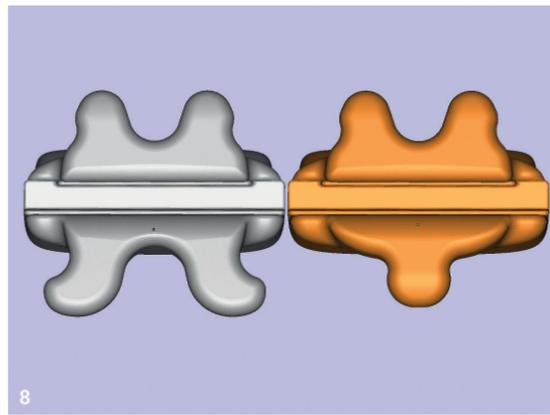


Abb. 8: Das neue Molarenbracket mit „single wing“ wird momentan klinisch getestet. Durch fortlaufende Modifikation der Bracketkörper wird eine weitere Optimierung des Patientenkomforts angestrebt. Abb. 9: Signifikant höhere Haftwerte (> 30%) durch Sandstrahlen der natürlichen Zahnoberflächen vor dem Anätzen. Auf dieses sollte beim Einsatz linguärer Apparaturen nicht verzichtet werden. (@ Prof. Dr. Dirk Wiechmann)

(auch zur Vermeidung schwarzer Dreiecke bei dreieckiger Zahnform), wobei pro Zahn nicht mehr als 0,5 mm des Schmelzes entfernt werden sollten. Was den Zeitpunkt betrifft, ist das Stripping zwischen gut stehenden Zähnen gleich zu Behandlungsbeginn einzusetzen. Ist dies nicht der Fall, sollten die Zähne zunächst derotiert und ausgerichtet werden, bevor gestrippt wird (vor Einsatz des Stahlbogens). Dr. Galletti verwies zudem auf die Papilla-Regeneration als zuverlässige Option und interdisziplinären Ansatz, die jedoch nicht bei jedem Patienten umsetzbar ist (z.B. nicht bei Knochenverlust). Einen kritischen Überblick über die klinischen Möglichkeiten der Alignerbehandlung gab Prof. Dr. Thomas

Stamm. Dabei stellte er insbesondere Studien*** zur Effektivität der Korrekturschienen in den Mittelpunkt und ging zudem auf Aspekte wie Hygiene oder Schmerzniveau ein. Anschließend widmete sich Professor Wiechmann der Kontrolle der transversalen Dimension bei der Kreuzbisskorrektur. Bei Patienten, die eine mangelnde Mitarbeit beim Tragen von Gummis zeigen, empfiehlt sich hierbei der Einsatz von Stahlbögen mit Expansion (OK) sowie Kompression (UK), sodass sich beide Kiefer ein wenig „treffen“. Der Patient muss dann deutlich weniger Gummis tragen. In solchen Fällen stellt der robotergebogene 16 x 24 SS mit ET und Expansion bzw. Kompression für den Referenten die erste Wahl dar.

Bevor einige Ausführungen zur Extraktionsbehandlung dieses Anwendertreffen beendeten, stellte die Angulationskontrolle mit WIN ein weiteres Vortragsthema dar. Laut Professor Wiechmann sollte im Frontzahnbereich (vertikaler Slot) zur Vermeidung von Tip-Problemen auf eine ausreichende Dimensionierung der Bracketbodies, eine korrekte Bracketposition (auch beim Nachkleben) sowie das richtige Einlagern des Bogens mit korrekt adaptierter Ligatur geachtet werden. Was den Seitenzahnbereich (horizontaler Slot) betrifft, ist eine ausreichende Höhe des eingesetzten Bogens entscheidend. Dabei gilt es, die 25er Bracketslothe zu schließen.

kontakt

DW Lingual Systems GmbH
Lindenstraße 44
49152 Bad Essen
Tel.: 05472 95444-0
Fax: 05472 95444-290
info@lingualsystems.de
www.lingualsystems.de



ANZEIGE

ODS-Kurse 2019

Nähere Informationen

Hans-Georg Unglaub
Tel.: +49 (0) 4193 96 59 81 - 12
Mail: hg.unglaub@orthodent.de



<p>MÄRZ</p> <p>22./23. MRZ Berlin Prof. Dietmar Segner</p> <p>The Art of Bending Biegekurs mit praktischen Übungen</p>		<p>MAI</p> <p>18. MAI Hamburg Dr. Luis Carrière</p> <p>Sagittal First So geht Behandlungsplanung heute</p>		<p>NOVEMBER</p> <p>22./23. NOV Stuttgart Dr. Dagmar Ibe Prof. Dietmar Segner</p> <p>Behandlung des offenen Bisses Vertikale Kontrolle in der KFO</p>		<p>DEZEMBER</p> <p>22./23. DEZ Göttingen Prof. Dietmar Segner</p> <p>The Art of Bending – Advanced/Torque Biegekurs mit praktischen Übungen</p>	
<p>29. MRZ Hamburg Dr. Dagmar Ibe Prof. Dietmar Segner</p> <p>Indirektes Kleben – Perfektion und Effizienz (Kurs mit praktischen Übungen)</p>		<p>29. NOV Düsseldorf Dr. Dagmar Ibe Prof. Dietmar Segner</p> <p>Zahnanomalien Effiziente Behandlung von Agenesien, Hypoplasien und verlagerten Zähnen</p>		<p>30. NOV Düsseldorf Dr. Dagmar Ibe Prof. Dietmar Segner</p> <p>Der richtige Bogen zum richtigen Zeitpunkt Effiziente und effektive Behandlung durch gute Bogenauswahl</p>		<p>Prof. Dietmar Segner</p>	
<p>30. MRZ Hamburg Dr. Dagmar Ibe Prof. Dietmar Segner</p> <p>Ästhetik Motivierender Faktor (nicht nur) in der Erwachsenen-KFO</p>							

„Let me entertain you“ und KFO

Das Symposium für die kieferorthopädische Fachassistenz von Dentsply Sirona Orthodontics war auch im Jahr 2018 in der Hansestadt mit über 260 TeilnehmerInnen wieder ausgebucht. Vier Referenten sowie ein spektakulärer Überraschungsgast sorgten neben dem einmaligen Fensterblick direkt auf den Hamburger Hafen für ein einzigartiges Programm. Liebevoll zusammengestellt und charmant anmoderiert wurde dieser Mix wie immer von Initiatorin Brigitte Biebl und ihren FirmenkollegInnen.

Abb. 1: Über 260 TeilnehmerInnen erlebten in Hamburg ein begeisterndes Symposium für die kieferorthopädische Fachassistenz. **Abb. 2 und 7:** DAS Highlight schlechthin krönte den Abschluss der Hamburger Veranstaltung. Brigitte Biebl hatte "Superstar Robbie Williams" alias Double Mario Nowack eingeladen und damit eine unvergessliche Show mit Superhits und einem Star zum Anfassen. **Abb. 3:** Patientenbegrüßung über die Brille hinweg? – Wirkt wenig sympathisch, wie Betül Hanisch demonstriert. **Abb. 4:** Initiatorin Brigitte Biebl (li.) von Dentsply Sirona Orthodontics, hier mit Referentin Nicole Evers, bringt immer wieder Themen aufs Podium, die ihr Publikum gleich für das Symposium im nächsten Jahr buchen lassen. **Abb. 5:** Mit ihren Ausführungen zur Funktionskieferorthopädie und vielen Details aus der persönlichen Praxis und der kieferorthopädischen Welt vermittelte Prof. Dr. Ingrid Rudzki einmal mehr Fachwissen kombiniert mit Begeisterung. **Abb. 6:** „Service ist kein Zufall“, so Nicole Evers (Abacus Praxisconsulting, Glückstadt). Begeisterung beim Kunden auslösen sei das Rezept und ein Mehrnutzen für den Kunden die Hauptzutat. **Abb. 8:** Unterwegs in Sachen Digitalisierung: Dr. Amir Foroushani differenziert zwischen Meilenstein und Stolperstein.

Mit dem „Ersten Eindruck“ beeindruckt, unter diesem Titel startete Betül Hanisch aus Freiburg und zeigte charmant und amüsant, wie unsere Gestik, Mimik und Wortwahl unseren Eindruck beim Gegenüber prägen. Die Trainerin für Körpersprache stellte z.B. Verhalten am Empfang (Blick über die Brille von unten, Gespräch mit Kollegin geht vor Patientenbegrüßung, unfreundliche Fragestellung) vor und mahnte zur Selbstbeobachtung. Wichtig für den ersten Eindruck sind Blick (direkt anschauen, aber nicht starren), Lächeln (= keine Bedrohung) und eine aufrechte, aufgeschlossene Haltung. Gar nicht so leicht für die „Generation Smartphone“ mit stets gesenktem Kopf, so Hanisch. Sie mahnte: „Wo Kommunikation aufhört, beginnt Krieg!“ und empfahl ein Verhältnis von einmal Kritik zu fünfmal Lob privat wie dienstlich für ein glückliches Miteinander.

Digitaler Workflow in der KFO-Praxis – „Meilenstein oder Stolperstein“ – zu diesem Thema nahm Dr. Amir Foroushani aus Hamburg seine ZuhörerInnen mit auf eine Reise aus Datenschutz, Datensicherung, technischen Möglichkeiten von Facebook bis zum digitalen intraoralen Scannen oder auch nur Fotografieren.

„Wo Kommunikation aufhört, beginnt Krieg!“

Den Preis für den schnellsten digitalen Scan in nur 37 Sekunden mit der Omnicam (Fa. Dentsply Sirona) holte sich nach Vorführung von Dr. Naïke Hoff übrigens eine er-



fahrene Fachassistentin und Praxismanagerin, die nicht zu der von Dr. Foroushani vorgestellten Gruppe der Digital Natives gehört.

Prof. Dr. Ingrid Rudzki gab über „die Entwicklung der Funktionskieferorthopädie“ als funktionelle Prophylaxe einen spannenden historischen Überblick, sodass viele TeilnehmerInnen echte „Aha-Momente“ zur Wirkungsweise von Geräten und Hilfsmitteln hatten und zur Rolle der Dysfunktionen, z.B. der Zunge. „Helfen beim langfristigen Heilen mit dem Ziel eines harmonischen Gleichgewichts zwischen Muskelfunktion und Morphologie“ umschrieb sie die Aufgabe von KFO-Teams und

„Wer oder was genau lässt einen Patienten für unsere Praxis ‚brennen‘? Service ist kein Zufall!“

Nicole Evers (Abacus Praxisconsulting, Glückstadt) ging der „Servicekultur“ nach und der Frage, wer oder was genau lässt einen Patienten für unsere Praxis „brennen“. „Service ist kein Zufall!“, so Evers, aber wichtig für die Bindung von Patienten und Überweisern. Ideal ist es, wenn man eine Begeisterung auslösen kann, z.B. mit einer überraschenden positiven Aktion oder mit mehr Nutzen als beim Mitbewerber. Regelmäßige Teamsitzungen, eine gemeinsame Leitkultur und positive Kommunikation (Verneinung vermeiden, Wertschätzung vermitteln) helfen.

Als absolutes Highlight hatte Brigitte Biebl den „Weltstar Robbie Williams, bzw. sein Double Mario Nowack eingeladen und zu Songs wie „Feel“, „Angels“, „Let me entertain you“

oder „Love my life“ schmolz – sofern vorhanden – jegliche norddeutsche Restkälte ab. Mitsingen, Tanzen, Leuchtarmbänder in der Luft – eine explosive Show und ein unvergessliches Erlebnis.

Tipp: In diesem Jahr findet das Symposium für die KFO-Fachassistentinnen am 22. November in Berlin statt. Und zum zehnten Jubiläum darf man sich bereits auf ein spektakuläres Programm freuen.

kontakt

Dentsply Sirona Orthodontics
GAC Deutschland GmbH
Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 540269-0
www.dentsplysirona.com



Jubiläum 2019

In diesem Jahr findet das Symposium für die kieferorthopädische Fachassistenz zum zehnten Mal statt. Veranstaltungsort wird am 22.11.2019 dann Berlin sein. Nähere Informationen sowie Anmeldung zum Jubiläumsevent unter: www.dentsplysirona.com

Erfahrungsaustausch vor ausverkauften Reihen

Beim 4. Henry Schein® Orthodontics™ Annual European Carriere® Symposium in Paris stellten namhafte Referenten modernste Technologien und zukunftsweisende, evidenzbasierte Protokolle vor. Mit ihnen können Kieferorthopäden die Effizienz ihrer Verfahren sowie ihre Patientenversorgung auf ein neues Level heben.

Abb. 1: Dr. Luis Carrière betonte, wie wichtig es sei, offen gegenüber neuen Konzepten zu sein, regelmäßig an Schulungen teilzunehmen und Wissen und bewährte Vorgehensweisen auszutauschen. **Abb. 2:** Detailliert erläuterte der Erfinder der Carriere-Philosophie, den SAGITTAL FIRST™-Behandlungsansatz. **Abb. 3:** Ted Dreifuss, General Manager Henry Schein Orthodontics, begrüßt die zahlreich erschienenen Teilnehmer. **Abb. 4:** Abseits der Vorträge konnten sich die Teilnehmer beispielsweise über das neue SLX™ Clear Aligner System informieren. (© Henry Schein Dental)



Ende September 2018 kamen Kieferorthopäden aus 35 Ländern beim Henry Schein® Orthodontics™ Annual European Carriere® Symposium zusammen, um mehr über die neusten Innovationen und klinischen Lösungen in ihrem Fachbereich zu erfahren. Die Veranstaltung konzentrierte sich auf neueste Technologien und evidenzbasierte Behandlungsprotokolle, mit denen ein neues Exzellenzniveau erreicht werden kann. So hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, alles über die innovativen Konzepte und Tools zu erfahren, die einen großen Unterschied im Hinblick auf die allgemeine Gesundheit im Leben der Patienten ausmachen. Von der bahnbrechenden SAGITTAL FIRST™-Philosophie bis hin zum Carriere® SLX 3D™ Bracketsystem und den Carriere® Motion 3D™ Apparaturen präsentierten renommierte Referenten Konzepte, die bei der Diagnose und Erstellung von Therapieplänen helfen. Sie stellten bewährte Strategien vor, die die klinische Effizienz steigern, Behandlungszeiten verkürzen und dabei helfen, langfristig stabile Ergebnisse zu erzielen.

Zudem wurde das vor Kurzem in den USA eingeführte und 2019 in Europa verfügbare SLX™ Clear Aligner System vorgestellt. SLX™ Clear Aligner bieten mit firmeneigenem ClearWear™-Material eine optimale Transparenz und verringern durch ihre Präzisionsanpassung die Notwendigkeit unschöner

Attachments. Nach Angaben des führenden klinischen Beraters von Henry Schein Orthodontics, Dr. Dave Paquette, kann die Anzahl der benötigten Aligner in einem typischen Fall deutlich reduziert werden, wenn die Schienen in Verbindung mit der durch die Motion 3D™ Apparaturen geförderten SAGITTAL FIRST™-Philosophie verwendet werden.

„Es ist wichtig, offen gegenüber neuen Konzepten zu sein, an Schulungen teilzunehmen und Wissen mit Fachleuten auszutauschen.“

SAGITTAL FIRST™ -Philosophie: Revolutionierung der Kieferorthopädie

In seinem Eröffnungsvortrag konzentrierte sich Dr. Luis Carrière auf evidenzbasierte klinische Lösungen für die Behandlung komplexer Klasse II- und III-Fälle mithilfe eines nichtinvasiven Ansatzes für das Gesicht und eine gesundheitsorientierte Kieferorthopädie. Mit ihnen reduziert sich die Zahl extrahierter Zähne und chirurgischer Eingriffe und damit die Notwendigkeit einer interdisziplinären Therapie zum Wohle der Patienten erheblich.

„Innovationen in unserem Fachgebiet reichen von der Ausrüstung über Materialien bis hin zu Behandlungskonzepten, die jeden Aspekt dessen, wie wir fortlaufend klini-

sche Exzellenz erreichen, positiv beeinflussen“, so Dr. Carrière. „Daher ist es wichtig, offen gegenüber neuen Konzepten zu sein, regelmäßig an Schulungen teilzunehmen und Wissen und bewährte Vorgehensweisen auszutauschen. Mit biomimetischen Vorrichtungen, wie etwa den Motion 3D™ Apparaturen, verbunden mit der SAGITTAL FIRST™-

Philosophie – einem neuen Behandlungsparadigma, das es ermöglicht, eine Klasse I-Okklusion zu Behandlungsbeginn zu erreichen – können Kieferorthopäden den Unterkiefer neu positionieren, die Atemwege erweitern und das Verhältnis zwischen Nase, Ober- und Unterlippe sowie Kinn für die Harmonie der Gesichtszüge ausbalancieren. Dies ist sowohl bei Klasse II- als auch III-Fällen möglich. Ich bin überzeugt, dass Kieferorthopäden bei der Verbesserung der Lebensqualität der Patienten eine entscheidende Rolle spielen.“

Entwicklung der Selbstligation mit SAGITTAL FIRST™

Dr. Dave Paquette zeigte, wie die dynamische Konstruktion des

Carriere SLX™ Bracketsystems die Probleme früherer Apparaturen beseitigt. „Die Ergebnisse, die wir durchgehend bei Asymmetriepatienten erleben, sind überwältigend“, so Paquette. „Die Anpassung an das neue SAGITTAL FIRST™-Paradigma wird die Kieferorthopädie verändern. Wir sind in der Lage, die Klasse I-Plattform zu einem frühen Zeitpunkt zu erreichen und dann einfach zu den selbstligierenden SLX 3D Brackets zu wechseln. Dabei erleben wir erstaunliche Behandlungszeiten und nähern uns dem Ziel, routinemäßig nach zwölf Monaten oder eher mit der Behandlung durch zu sein.“

Vorträge und Präsentationen

Dr. Antonio Guiducci erklärte im Vortrag „SAGITTAL FIRST™ mit passiver Selbstligation: Transformation der kieferorthopädischen Praxis von heute“, wie dieses Konzept seine Behandlungsmethode verändert hat. Er prüfte die vielen Vorteile der Kombination aus Carriere® Motion 3D™ Apparat mit passiver Selbstligation zur Erzielung vorhersagbarer klinischer Ergebnisse und einheitlicher Behandlungszeiten.

In ihrem Vortrag „Die 10 besten Perlen zur wirkungsvollen Nutzung der Carriere® Motion 3D™ Apparat“ beantwortete Dr. Ana-Maria Cantor die Fragen, ob Kieferorthopäden nur eine Motion 3D™ Apparat für bilaterale Fälle verwenden sollten, diese am ersten oder zweiten Molar zu fi-

Schon gewusst?

Dr. Carrière erlangte seinen zahnmedizinischen Abschluss an der Universität Complutense Madrid, vervollständigte seine kieferorthopädische Ausbildung an der Universität Barcelona (Master of Science in Kieferorthopädie im Jahr 1994) und erhielt den Doktorgrad in Kieferorthopädie cum laude im Jahr 2006.

Das 5. Henry Schein® Orthodontics™ European Carriere® Symposium wird am 20. und 21. September 2019 in Barcelona, Spanien stattfinden.

xieren sei und ob eine längere oder kürzere Apparatur verwendet werden sollte, wenn eine Messung zwischen zwei Größen läge. Sie setzte sich darüber hinaus mit häufigen Fragen auseinander, um eine Optimierung der klinischen Vorteile dieser Apparatur zu gewährleisten. Dr. Olivier Setbon enthüllte in „Tipps und Tricks bei der Verwendung von SAGITTAL FIRST™ beim Wechselgebiss“ detaillierte Tipps und Erfolgsstrategien für die Verwendung der Carriere® Motion 3D™-Apparatur bei der Behandlung von Wechselgebissfällen. Auswahl und Größenbestimmung der Apparatur, Klebetechniken, Verankerungsoptionen, Terminabstände und Schritt-für-Schritt-Ergebnisse wurden ausgewertet.

Dr. Jep Paschal stellte „den digitalen Workflow mit TRIOS – von der Erstberatung bis zur Retention“

„Kieferorthopäden spielen bei der Verbesserung der Lebensqualität der Patienten eine entscheidende Rolle.“

vor. Er erklärte, wie er seine Praxis durch Übernahme der neusten digitalen Workflows revolutioniert hat. Dabei deckte er jeden Schritt des Behandlungsverlaufs ab. Gemeinsam mit Dr. Dave Paquette diskutierte er die „Integration von SAGITTAL FIRST™“ und bot die Möglichkeit an, selbst aktiv zu werden. Zuerst wurden die erforderlichen Schritte zur Integration der Philosophie in den Praxen und die Auswirkungen auf den Workflow besprochen. Die Teilnehmer erhielten praktische Tipps und die Gelegenheit, eine Carriere® Motion 3D™ Apparatur auszumessen und zu verkleben.

Dr. Peri Colino sprach zur „Komplexen Klasse III-Korrektur mit nicht-chirurgischem Ansatz“. Er präsentierte evidenzbasierte klinische Lösungen für die Behandlung komplexer Klasse II- und III-Fälle und demonstrierte, wie die Einbindung der SAGITTAL FIRST™-Philosophie es ihm ermöglicht hat, diese ohne chirurgische Eingriffe zu behandeln und gleichzeitig langfristig stabile Ergebnisse zu erzielen.

„Tipps und Tricks zur Einbindung der SAGITTAL FIRST™-Philosophie in die Alignertherapie“ wurden von Dr. Francesco Garino vorgestellt. Klasse II-Malokklusionen stellen eines der häufigsten Szenarien dar,

bei denen die Behandlung mit Alignern zur Herausforderung werden kann, sowohl hinsichtlich der Anzahl benötigter Schienen als auch bei der Patientenmitarbeit. Die Carriere® Motion 3D™ Apparatur stellt eine leistungsstarke Lösung für das Erreichen einer Klasse I-Plattform vor Beginn der Alignertherapie dar. Dies ermöglicht es Behandlern, komplexere Fälle mit Alignern zu behandeln und die Therapiezeiten erheblich zu reduzieren.

Dr. Norihide Tsubura erklärte, wie komplexe Fälle mit den ultimativen ästhetischen Apparaturen zu behandeln sind. Er zeigte die vielen Vorteile bei Einsatz der Carriere® Motion 3D™ Apparatur in einer vielbeschäftigten Praxis auf, ging auf seinen aktuellen Workflow ein und stellte dar, wie sich die Effizienz seiner Praxis seit der Einbindung der SAGITTAL FIRST™-Philosophie verbessert hat.

Digitalisierung und Henry Schein ConnectDental®

Henry Schein präsentierte beim Symposium zudem „Henry Schein ConnectDental®“, die Unternehmensplattform für digitale Zahnmedizin. Sie verbindet digitale Technologielösungen mit all dem Wissen, den Dienstleistungen und dem Support, den Praktiker brauchen, um sich in der sich rasch wandelnden Welt der digitalen Zahnmedizin zurechtzufinden.

kontakt

Henry Schein Orthodontics

1822 Aston Ave
Carlsbad
CA 92008-7306
USA
Customer Service:
Phone: +1 760 448 8600
CE@HenryScheinOrtho.com

Sagittal First™ – so geht Behandlungsplanung heute

ODS lädt am 18. Mai 2019 zum Kurshighlight mit Dr. Luis Carrière in die Hamburger Elbphilharmonie.

Unterziehen sich Patienten heutzutage einer kieferorthopädischen Behandlung, tun sie dies oft aus ästhetischen Gründen. Sie wünschen sich gerade Zähne und ein strahlend schönes Lächeln, das ihnen zu mehr Anerkennung und Selbstbewusstsein verhilft. In den meisten Fällen ist es jedoch mit ein bisschen kosmetischer Kieferorthopädie nicht getan. Vielmehr bedarf es einer Behandlung, die eine optimale Funktion und Ästhetik anstrebt und dabei in der Lage ist, neben der Umsetzung von korrekter Ober- und Unterkieferposition auch adäquate Atemwegsverhältnisse, gesunde Kiefergelenke sowie eine Harmonisierung der Strukturen zu realisieren. Dies kann nur durch eine sorgfältige Therapieplanung sowie den Einsatz einer Behandlungsphilosophie erreicht werden, die alle Aspekte eines gesund agierenden Kauapparats bei idealer Ästhetik und ausgeglichener Gesichtsharmonie berücksichtigt. SAGITTAL FIRST™ stellt einen solchen Behandlungsansatz dar. Das Protokoll von Dr. Luis Carrière revolutioniert die Art und Weise, wie Kieferorthopäden ihre Patienten behandeln. Wer dieses kennenlernen möchte, erhält am 18. Mai 2019 im Rahmen eines ODS-Tageskurses in der Hamburger Elbphilharmonie dazu Gelegenheit.



Dr. Luis Carrière stellt am 18. Mai 2019 im Hotel The Westin Hamburg Elbphilharmonie seinen SAGITTAL FIRST™-Behandlungsansatz im Rahmen eines ODS-Kurses vor. (Foto links: Dr. Luis Carrière, Foto rechts: Hotel The Westin)

Hoch motivierte Patienten, optimale Funktion und Position

Die Vorteile, die mit einer zu Behandlungsbeginn erfolgenden Korrektur von Klasse II- oder III-Malokklusionen mithilfe der Carriere® Motion™ 3D Apparaturen verbunden sind – nämlich genau dann, wenn die Patienten ihre höchste Motivation zeigen –, sind gut dokumentiert. Dr. Luis Carrière wird im Rahmen der Fortbildung nicht nur die positiven klinischen Effekte dieses Therapie-

ansatzes auf die Atemwege von Patienten sowie deren Kiefergelenkverhältnisse herausarbeiten. Er wird zudem den die Langzeitstabilität fördernden Einfluss seines Konzepts anhand von Fallbeispielen erläutern.

Darüber hinaus demonstriert der international anerkannte Experte und Erfinder der weltweit erfolgreich eingesetzten Carriere® Motion™ 3D Apparaturen die Vorteile der Rotation von Molaren sowie des

Schaffens von Lücken in Klasse I-Fällen.

Erst Klasse I-Plattform, dann schnellerer Behandlungsabschluss

Egal, welche Malokklusion es zu korrigieren gilt – sobald eine Klasse I-Verzahnung mithilfe der Carriere® Motion™ 3D Apparatur erreicht ist und eine adäquate Funktion und Position hergestellt sind, erweist sich der Übergang zur Weiterbehandlung mittels Bracketapparatur oder

Alignern als einfach und problemlos realisierbar. Die Dauer der Gesamtbehandlungszeit wird verringert und kommen Aligner zum Einsatz, wird die Anzahl der benötigten Schienen signifikant reduziert. Und das Finishing jedes einzelnen Falls lässt sich zuverlässig vorhersagen.

Der Kurs „SAGITTAL FIRST™ – So geht Behandlungsplanung heute“ findet am 18. Mai 2019 von 9 bis 17 Uhr im Hotel The Westin Hamburg, Elbphilharmonie statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 450 bzw. 295 Euro (für Assistenten mit Nachweis) zzgl. MwSt. Kurssprache ist Englisch. Es werden acht Fortbildungspunkte vergeben.

kontakt

ODS GmbH

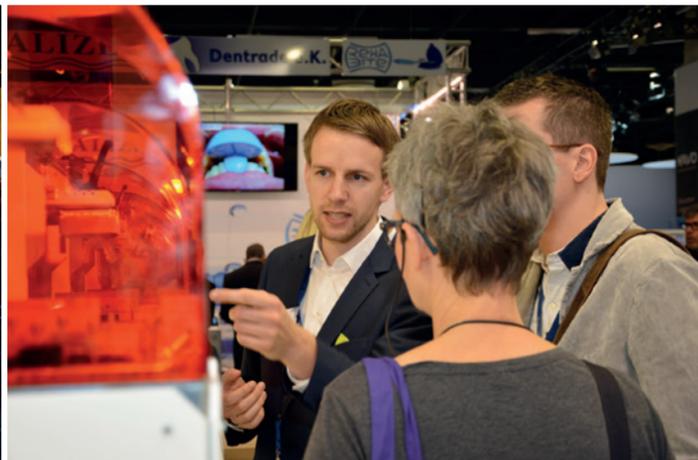
Hans-Georg Unglaub
Dorfstraße 5 f
24629 Kisdorf
Tel.: 04193 965981-12
hg.unglaub@orthodont.de
www.orthodont.de



Carriere® Motion™ 3D Apparaturen für die Klasse II- und III-Korrektur werden zu Beginn einer Behandlung eingesetzt, wenn die Motivation des Patienten am größten ist. Ist die Überstellung in eine Klasse I-Verzahnung erreicht, wird mit festsitzender Bracketapparatur oder herausnehmbaren Alignern bei reduzierter Behandlungsdauer fertig behandelt. (Fotos: Dr. Luis Carrière)

Digitale Tools mischen die Karten neu

Diagnostik, Therapieplanung, Therapie und Nachsorge – das sind in der Kieferorthopädie die vier klassischen Pfeiler, doch die Werkzeuge und Lösungen ändern sich. Welche aktuellen Entwicklungen die KFO voranbringen, erfahren Besucher der Internationalen Dental-Schau vom 12. bis 16. März in Köln.



© OEMUS MEDIA AG

In der gesamten Kieferorthopädie gilt heute: Jeder Praxisinhaber wird die Nachrüstung digitaler Technologien erwägen, der Neugründer womöglich von vornherein auf weitgehend bis komplett digitalisierte Workflows setzen: Analoge und digitale 2D-Röntgenbilder werden durch 3D-Röntgen ergänzt, CT- und MRT-Aufnahmen miteinbezogen, Fälle durch digitale Fotos dokumentiert, konventionell oder mit dem Intraoralscanner abgeformt, die Patientendaten digital verwaltet. Für die Behandlungsplanung lassen sich digitale oder gemischt analog/digitale Wege beschreiben (Intraoralscan oder Digitalisierung eines Gipsmodells). Durch den Trend in Richtung offener Formate und überhaupt offener Systeme wird die Datenübergabe der Abformdaten in die Planungssoftware immer einfacher, und die gesamte Planung geht leichter von der Hand. Besonders interessant dabei: Auf der Basis der rein virtuellen Modelle

entstehen ein virtuelles Set-up und ebenso die Gestaltung der kieferorthopädischen Apparaturen. Inwiefern dabei bereits der Zahntechniker ins Boot kommt und welche Aufgaben er nachfolgend übernimmt, ist heute sehr flexibel handhabbar. Die nötigen Daten lassen sich hin- und herschicken. Dies bietet auch dem spezialisierten Zahntechniker im Dentallabor neue Chancen.

„Kieferorthopädie für immer mehr Patienten – digitale Technologien – virtuelle Realität – künstliche Intelligenz“

Unterstützung durch künstliche Intelligenz

Welchen Anteil Verfahren, die auf künstlicher Intelligenz fußen, in Zukunft bei der KFO-Therapie zusätzlich leisten werden, lässt sich heute nicht abschließend beantworten. Mittelfristig sind weitere

Hilfestellungen der Software bei der Erstellung von Set-ups oder bei Warnungen vor zu extremen Zahnbewegungen denkbar, denn die Datenbasis zur statistisch zuverlässigen Unterlegung dieser Tools wächst ständig. Eher schwierig erscheint aus derzeitiger Sicht immer noch das Zusammenfügen komplexerer Apparaturen aus Einzelteilen. Auch hier wird die Alternative,

möglichst vieles digitalgestützt in einem Stück herzustellen, einen immer größeren Raum einnehmen. Nicht zuletzt kommt es dabei darauf an, welche der vielen Aufgaben im Rahmen einer KFO-Behandlung der Computer mit spürbaren Kostenvorteilen erledigen kann.

Beispiel Alignertherapie

Als exemplarisch für den Wandel durch digitale Technologien kann die Therapie mit Alignern gelten. Es ist noch gar nicht so lange her und in der Kieferorthopädie doch eine gefühlte Ewigkeit: In den 1990er-Jahren hat man konventionell gearbeitet – mit einem manuellen Set-up aus dem Labor und tiefgezogenen Alignern. Heute dominieren die Intraoralkamera oder, alternativ dazu, die Digitalisierung eines konventionell erarbeiteten Modells im Extraoralscanner. Die gesamte Planung kann am Monitor erfolgen, wofür mehrere Softwaresysteme zur Verfügung stehen. Der Besucher der IDS findet z. B. Kombinationen aus Intraoralkamera + Software, sehr umfangreiche Varianten und besonders intuitiv bedienbare Programme. Sie arbeiten bis zur Vorstufe für den 3D-Druck physischer Zahnkranzmodelle – entweder mit dem praxiseigenen Drucker oder im

zahntechnischen Labor oder über externe Dienstleister aus der Dentalindustrie.

Die Herstellung der Aligner selbst erfolgt üblicherweise im Labor. Je nach Auslegung wird ein virtuelles Ziel-Set-up vorgegeben, oder es werden zusätzlich Zwischenziele definiert. Auch komplexe Behandlungen liegen im Bereich des Möglichen. Wer mehr sehen möchte, schaut sich auf der IDS nach Software-Optionen mit Virtual-Reality-Funktionen um (inklusive Test mit der VR-Brille).

kontakt

Koelnmesse GmbH

Messeplatz 1
50679 Köln
Tel.: 0221 821-0
Fax: 0221 821-2574
info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

Hygieneseminar 2019 – jetzt neu als 24-h-Kurs mit E-Learning Tool

Die bundesweit angebotenen Hygienekurse mit Iris Wälter-Bergob waren auch in 2018 sehr erfolgreich und meist ausgebucht. Interessenten für 2019 sollten sich daher rechtzeitig anmelden und profitieren zudem von einigen Neuerungen.

Seit 14 Jahren veranstaltet die OEMUS MEDIA AG die erfolgreichen Seminare zur Hygienebeauftragten. Rund 4.500 Teilnehmer – Praxisinhaber und ihre Praxisteams – konnten in dieser Zeit begrüßt

werden. Aufgrund der höheren Anforderungen seitens der KZVen für den Sachkundenachweis erfährt die Kursreihe auch in 2019 ein umfassendes Update. Mit dem neuen E-Learning Tool kann hier bereits

vor dem Seminar auf Lerninhalte zugegriffen und so durch gezieltes Online-Training die Basis für die spätere Teilnahme am Kurs geschaffen werden.

Der aktuelle 24-Stunden-Kurs bietet den Teilnehmern somit einen idealen Zugang zum neuesten Stand von Theorie und Praxis auf dem Gebiet der Praxishygiene und ist auch als Auffrischkurs geeignet. Es werden sowohl Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt sowie Verhaltensweisen entsprechend der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen trainiert.

Nach Absolvierung des Lehrgangs und des E-Trainings zum/zur Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis sollen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Lage sein, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Ver-

hütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern. Mehr Informationen unter angegebener Kontakt.

kontakt

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-306
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.praxisteam-kurse.de
www.oemus.com



Aktueller Stand und Zukunftsaussichten der Alignertherapie

Unter diesem Motto stand der nunmehr 5. Wissenschaftliche Kongress für Alignerorthodontie. Knapp 700 Teilnehmer aus 29 Ländern bekundeten Ende November 2018 ihr Interesse an neuesten Entwicklungen und Möglichkeiten der Behandlung mit Alignern und folgten der Einladung der DGAO e.V. nach Köln. Mit diesem jüngsten Anstieg der Teilnehmerzahlen unterstrich die Veranstaltung die Bedeutung der Alignertherapie in der Kieferorthopädie und den Bedarf an Orientierung und Fortbildung auf dem immer stärker werdenden Alignermarkt. Dank ihrer langjährigen Kongresserfahrung konnte die DGAO erneut viele namhafte internationale Vortragende mit aktuellen Beiträgen für das zweitägige, hochkarätige Programm gewinnen.

Abb. 1: Knapp 700 Teilnehmer aus 29 Ländern nahmen am 5. Wissenschaftlichen Kongress für Alignerorthodontie in Köln teil. **Abb. 2:** Dr. Andrea Bazzucchi informierte über die Implementierung des Digital Smile Design in den Invisalign®-Planungsprozess. **Abb. 3:** Tagungspräsidentin Dr. Julia Haubrich und DGAO-Präsident Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke. **Abb. 4 und 5:** Während Dr. Jörg Schwarze (Abb. 4) über das Zusammenwirken zwischen Miniimplantaten und Alignern sprach, widmete sich Dr. Thomas Drechsler (Abb. 5) der Teen-Behandlung mit Alignern. **Abb. 6:** Alignertherapie im Zusammenspiel mit Acceleration-Tools zeigte Dr. Kenji Ojima. **Abb. 7:** Dr. Werner Schupp und Prof. Dr. Ulrike Ehmer gingen auf die fakultative Symbiose von funktioneller KFO und Alignerorthodontie ein. (Foto: © Dr. Werner Schupp) **Abb. 8:** Dr. Boris Sonnenberg ging der Frage nach, was Erfolg in der KFO-Praxis ausmacht. **Abb. 9:** Die begleitende Dentalausstellung. (Fotos: © Jörg Schnabel)



Schon traditionell bietet der Kölner Gürzenich den geeigneten, stilvollen Rahmen für diesen, alle zwei Jahre stattfindenden Kongress. Beim 2018er-Event gaben 32 renommierte Referenten den gegenwärtigen Stand und die Zukunftsaussichten der Alignerorthodontie wieder.

Wissenschaftliches Programm

Den ersten Tag eröffneten Tagungspräsidentin Dr. Julia Haubrich und DGAO-Präsident Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke. In seiner Begrüßung hob Professor Miethke die kritische und für den Patienten gefährliche Entwicklung des Direktverkaufs von Schienen zur Zahnkorrektur hervor, wird diesem dadurch doch u. a. eine fachgerechte Beratung und Betreuung durch qualifizierte Kieferorthopäden vorenthalten.

Nach kurzer Einstimmung durch Gedächtnistrainer Markus Hofmann eröffnete Woo-Ttum Bittner den wissenschaftlichen Teil mit einer Gegenüberstellung zweier ästhetischer Behandlungsoptionen: Aligner vs. Lingualbehandlung bei nahezu identischer klinischer Ausgangslage. Erste Ergebnisse einer Studie zur simultanen In-vitro-3D-Kräfte-messung bei Alignerschienen stellte Masoud Behyar (Uni Greifswald) vor.

Als erster internationaler Referent präsentierte Dr. Kamy Malekian (Spanien) eine Reihe von erfolgreich mit Invisalign® behandelten Patienten mit abgeschlossener, stabiler Parodontalbehandlung. Dr. Christina Erbe (Uni Mainz) untersuchte in ihrer Arbeitsgruppe die Veränderung parodontaler Markerkeime bei der Alignerbehandlung. Aus Kanada

angereist, teilte Dr. Sam Daher den Zuhörern seine Erfahrungen mit dem OrthoPulse®-System zur Beschleunigung der Alignerorthodontie mit. Den Vormittag des ersten Tages beendete Dr. Andrea Bazzucchi (Italien) mit seinem Vortrag über die Implementierung des Digital Smile Design in den Invisalign®-Planungsprozess.

In Runde zwei ging es mit Dr. Stephan Peylo weiter, der den kompletten digitalen Workflow für die Alignerherstellung vom Scan bis zum 3D-Druck für die eigene Praxis und dessen Rentabilität am Beispiel des CA Clear Aligner Systems aufzeigte. Es folgte Prof. Dr. Tarek El-Bialy (Kanada) mit der Darstellung klinischer Beispiele unter Einsatz der Photobiomodula-

Zur Info

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





Abb. 10: 1. Preisträger des DGAO-Wissenschaftspreises 2018. (V.l.n.r.): Delara Hartmann, Prof. Dr. Thomas Grießer mit Prof. em. Dr. Rainer-Reginald Miethke (Präsident der DGAO e.V.) und Siegfried Sonnenberg (Leiter der Geschäftsstelle der DGAO e.V.). **Abb. 11:** 2. Preisträger des DGAO-Wissenschaftspreises 2018. (V.l.n.r.): Dr. Fayez Elkholly, Dr. Julia Haubrich (Tagungspräsidentin) und Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki. **Abb. 12:** 3. Preisträger des DGAO-Wissenschaftspreises 2018. (V.l.n.r.): Dr. Julia Haubrich (Tagungspräsidentin) und Dr. Michael Nemeec. (Fotos: © Jörg Schnabel)

tion bei komplexen Alignerbehandlungen. Dr. Jason Battle (USA) präsentierte anschließend verschiedene Anwendungsmöglichkeiten der ClearCorrect™-Alignermethode. Ein weiteres System stellte Dr. Vincenzo D'Antò (Italien) mit AIRNIVOL® am Beispiel der Behandlung von Patienten mit dentoalveolären Asymmetrien vor. Eine interessante Studie („Retrospektiver Vergleich der Unterkieferproklination bei der Alignertherapie versus der Herbst-Apparatur“) wurde von Mirette Hitti (Uni Mainz) vorgestellt. Dr. Michael Nemeec (Uni Graz) berichtete von einer weiteren, retrospektiven radiologischen Studie zur Untersuchung der Unterschiede externer Wurzelresorptionen während KFO-Behandlungen mit Invisalign® und Multiband. Mit einem Doppelvortrag über das erfolgreiche Zusammenwirken zwischen Miniimplantaten und Alignern beendeten schließlich Dr. Jörg Schwarze und Prof. Dr. Benedict Wilmes das wissenschaftliche Programm des ersten Tages. Den juristischen Hintergrund der von Professor Miethke eingangs erwähnten Problematik des Direktvertriebs von Alignern erläuterte Michael Zach, Fachanwalt für Medizinrecht, zur Eröffnung des zweiten Kongresstages. Dr. Dietmar Zuran begab sich anschließend auf interessante Ursachenforschung – warum Alignerbehandlungen nicht immer planmäßig funktionieren. In einem weiteren Doppelvortrag zeigten Dr. Werner Schupp und Prof. Dr. Ulrike Ehmer die fakultative Symbiose zwischen funktioneller KFO und Alignerorthodontie auf. Es folgte eine Untersuchung von Philipp-Jan Hofman zu White-Spot-Läsionen während Alignertherapie unter Einsatz von Invisalign® Teen im Vergleich zu Multiband. Ein gänzlich neuartiges Alignersystem präsentierte Jhonny León Valencia (Spanien), welches virtuelle Brackets und beschichtete Drahtbögen in Clear Alignern integriert. Einen aktuellen Beitrag zum digitalen Workflow der Alignerherstellung lieferte Dr. Akim Benattia (Frankreich), bevor Dr. Boris Sonnenberg der Frage nachging, was Erfolg in der KFO-Praxis ausmacht und wie der Kieferorthopäde als Unternehmer, Manager und Fachkraft mit System effizient agieren kann. Vor der Mittagspause erklärte Dr. Mohamed El Had (Marokko), welchen Beitrag die Invisalign®-Technik zur Verschönerung des Lächelns leistet.

Nach einem geselligen Come Together im Namen der Hauptsponsoren Align Technology, Biolux Research und CA Digital folgte am frühen Nachmittag der Gemeinschaftsvortrag von Professor Miethke und

„Die Themenpalette reichte von grundlegenden Fragen des Alignereinsatzes über unterschiedliche Systeme, spezielle Einsatzmöglichkeiten und Erfolgsaussichten bis hin zu rechtlichen Fragen und der kritischen Bewertung sogenannter Aligner-Onlineshops.“

Dr. Michael Thomas über die Behandlung der oft vergessenen Patientengruppe mit Behinderungen und den unterstützenden Möglichkeiten, die das Unternehmen Align Technology mit Invisalign® dazu bieten kann. Im Anschluss beeindruckte Dr. Kenji Ojima (Japan) mit seiner Präsentation von komplexen Alignerbehandlungen im Zusammenspiel mit Acceleration-Tools. Weiter ging es mit einer wissenschaftlichen und klinischen Bewertung der Eignung von FDM-Druckverfahren zur Modelherstellung in der Alignertechnik durch Prof. Dr. Karl-Friedrich Krey (Uni Greifswald). Dr. Nils Stucki (Schweiz) beschäftigte sich in seinem Beitrag mit Fragen des Alignerdesigns, welches noch viele Variationen offen lässt. Dr. Thomas Drechsler präsentierte im Anschluss die Möglichkeiten der Teen-Behandlung mit Alignern, auch bei Patienten mit weit entfernt gelegenen Wohnorten. Danach stellte Dr. Hisham Hammad seinen Erfahrungsbericht bei der transversalen Expansion mit Alignern vor, ehe Dr. Phil Scheurer (Schweiz) mit einer umfassenden Bewertung unterschiedlicher Alignersysteme den Kongress beendete.

DGAO-Wissenschaftspreis 2018
Bereits am Freitagabend wurde im Anschluss an das Tagungsprogramm zum vierten Mal der DGAO-Wissenschaftspreis verliehen. Tagungspräsidentin Dr. Julia Haubrich und DGAO-Präsident Prof. em. Dr. Miethke konnten drei Forschergruppen für ihre hervorragenden Arbeiten auszeichnen. Der mit 5.000 Euro dotierte dritte Preis ging an das Team DDr. Michael Nemeec (Uni Wien) und seine Mitstreiter für die Arbeit „External apical root resorption during orthodontic

treatment with Invisalign® and multi-bracket therapy“. Über 7.500 Euro konnten sich Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki und Dr. Fayez Elkholly für „Influence of different attachment geometries on the mechanical load

exerted by PET-G aligners during derotation of lower canine“ als zweite Preisträger freuen. Als würdig für den ersten Preis (15.000 Euro) erschien dem Preiskomitee die Projektgruppe um Ass.-Prof. Dr. Margit Pichelmayer (Graz) und Ass.-Prof. Dr. Thomas Grießer (Montanuniversität Leoben) und Mitarbeitern mit ihrem Studienansatz zum Thema „Evaluie-

rung von biokompatiblen photoreaktiven Monomeren für den 3D-Druck von kieferorthopädischen Zahnschienen“.

Industrierausstellung

An fast 30 Ständen konnten sich die Kongressteilnehmer während der Tagungspausen im Saal- und Erdgeschossfoyer sowie im kleinen Saal des Gürzenich über neuste Entwicklungen der Dentalhersteller informieren. Dank der hohen Teilnehmerzahl freuten sich die Aussteller über zahlreiche Gäste auf ihren professionell gestalteten Präsentationsflächen.

DGAO-Night

Auch das Abendprogramm wartete wieder mit etwas Außergewöhnlichem auf. Direkt unterhalb des Kölner Doms zelebrierten die Kongressteilnehmer im legendären, 1915 im Jugendstil erbauten Alten Wartesaal ein stilvolles Drei-Gänge-Menü. Danach wurde bei bester Partystimmung noch bis spät in die Nacht das Tanzbein geschwungen.

Ausblick

Der nächste Kongress der DGAO e.V. findet am 20. und 21. November 2020 erneut in Köln statt, dann mit einem Vorkongress (19.11.2020).

kontakt

DGAO e.V.
Geschäftsstelle
Siegfried Sonnenberg
Lindenspürstraße 29 C
70176 Stuttgart
Tel.: 0711 27395591
Fax: 0711 6550481
info@dgao.com
www.dgao.com

ANZEIGE

SPEZIALISTEN-NEWSLETTER

Fachwissen auf den Punkt gebracht

www.zwp-online.info

JETZT NEWSLETTER
ABONNIEREN!

ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

Nachhaltigkeit in der kieferorthopädischen Praxis

Raus aus der KFO-Praxis und neue Eindrücke gewinnen. Beim goDentis-Anwendertreffen am 13. März 2019 in Köln ist das in ungezwungener Atmosphäre möglich. Die Teilnehmer erwartet in diesem Jahr eine Fortbildungsveranstaltung, die sich dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin widmet.

Einmal Alginat und Abformlöffel beiseitelegen. Alle zwei Jahre machen sich die meisten Kieferorthopäden und ihre Teams auf den Weg nach Köln zur Internationalen Dental-Schau (IDS) und lassen sich von Neuigkeiten aus der Zahnmedizinbranche begeistern. Das größte Qualitätssystem für Kieferorthopäden und Allgemeinzahnärzte – goDentis – nutzt das Interesse an Neuem und veranstaltet parallel zur IDS sein Anwendertreffen. Leitthema der Veranstaltung ist in diesem Jahr „Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit“.

Netzwerken und weiterbilden

Für goDentis-Partner ist das Anwendertreffen eine gute Gelegenheit, sich neben dem Sammeln von Fortbildungspunkten über die aktuellen Messtrends mit anderen goDentis-Partnern,



hochkarätigen Referenten und dem goDentis-Team auszutauschen. Auch die Zertifizierungsprüfung für

Prophylaxefachkräfte ist wie jedes Jahr fester Bestandteil des Anwendertreffens. Seit fast 15 Jahren findet dieses einmal im Jahr statt. „Wir freuen uns, dass uns viele Partner seit so langer Zeit begleiten und wir gemeinsam immer wieder neue Ideen finden und umsetzen“, sagt goDentis-Geschäftsführer Dr. Thomas Kiesel. „Das zeigt, wie wir gemeinsam nachhaltige Erfolge für (Fach-)Zahnarztpraxen generieren können.“

goDentis auf der IDS

Wer noch kein goDentis-Partner ist oder das goDentis-Team lieber auf der IDS treffen möchte, kann das ebenfalls gern tun, und zwar an jedem Messtag von 10 bis 12 Uhr oder nach vorheriger Terminvereinbarung unter der Telefonnummer 0221 578-4492. Sie finden uns am Stand unse-

res Kooperationspartners fläh. in Halle 11.3, Stand G008. Allgemeine Informationen zur goDentis-Partnerschaft finden Interessierte außerdem unter www.godentis.de/godentis-partnerschaft. Das komplette Programm des Anwendertreffens ist veröffentlicht auf www.godentis.de/anwendertreffen. Das diesjährige Treffen unterstützen die goDentis-Kooperationspartner fläh., ParoStatus, dubidoc, Tongue Sweeper und happybrush.

kontakt

goDentis

Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-4492
info@godentis.de
www.godentis.de

Gründer Camp 2019: Save the date

Fortbildung und Event für Praxisgründer am 6. und 7. September in Mainz.

Der Termin für das nächste Gründer Camp steht fest. Am 6. und 7. September 2019 veranstaltet dent.talents. by Henry Schein das Event für angehende Praxisgründer zum zweiten Mal. Als Location wurde die angesagte „HALLE 45“ in Mainz ausgewählt.

Zwei Tage Erfahrungsaustausch mit jungen Praxisinhabern

Das Gründer Camp bietet jungen (Fach-)Zahnärztinnen und (Fach-)Zahnärzten die Möglichkeit, acht

junge Praxisgründer kennenzulernen und von deren Hochs und Tiefs im Gründungsprozess zu lernen. Neben diesen Erfahrungsberichten bleibt den Teilnehmern genug Raum, auch persönliche Fragen mit Praxisinhabern und Experten zu besprechen und Kontakte zu knüpfen. In Vorträgen und Workshops zu Themen wie Konzeptentwicklung, Businessplan und Finanzierung, Personal oder Standortsuche können sich die Teilnehmer zudem das nötige Wissen rund um den Start

in die eigene Praxis aneignen. Auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf wird thematisiert – und konkret unterstützt: Auf Anfrage wird während des Gründer Camps eine Kinderbetreuung angeboten. Theresa Reuter, bei dent.talents. verantwortlich für das Event, erläutert: „Wir freuen uns sehr, dass wir mit dem Gründer Camp nun in die zweite Runde gehen. Mein persönliches Highlight werden wieder die Praxisgründer sein. Es ist unglaublich spannend, unterschiedlichste

Charaktere mit ihren Praxiskonzepten und Geschichten auf der Bühne zu sehen. Die Historie der HALLE 45 bietet mit ihrem rauen und ehrlichen Industriecharme genau den richtigen Rahmen, um Pläne für die Zukunft in der eigenen Praxis zu schmieden.“

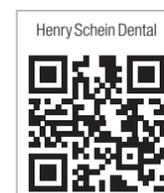
Tickets, Updates und Newsletter-Registrierung online

Weitere Informationen zum Gründer Camp finden sich online unter gruendercamp.denttalents.de. Ende 2018 ist dort auch der Verkauf der „Super Early Bird Tickets“ zu besonders günstigen Preisen gestartet. In Kürze werden dann weitere Informationen zum Programm und den Referenten bekannt gegeben. Interessenten können sich gern für einen Newsletter registrieren, um kein Update zu verpassen.

kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

dent.talents. by Henry Schein
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 06103 7575000
Fax: 08000 404444
dent.talents@henryschein.de
gruendercamp.denttalents.de



Gründer Camp: Das Event für Gründer findet im September 2019 zum zweiten Mal statt.

Auf nach Kitzbühel!

Vom 9. bis 16. März findet die 48. Internationale Kieferorthopädische Fortbildungstagung statt.

Unter der Tagungsleitung von Univ.-Prof. Priv.-Doz. Dr. Brigitte Wendl, o. Univ.-Prof. Dr. Hans-Peter Bantleon und Univ.-Prof. Dr. Adriano Crismani veranstaltet die Österreichische Gesellschaft für Kieferorthopädie (ÖGKFO) Mitte März 2019 ihre traditionelle Fortbildungstagung in Kitzbühel.



Insgesamt elf international renommierte Referenten, unter ihnen Prof. Dr. Martyn Cobourne (London), Dr. Andrew Dibiasi (Canterbury/Kent) oder Prof. Dr. Ambrosina Michelotti (Neapel), werden eine Woche lang neueste Erkenntnisse des Fachbereichs KFO vermitteln. Im Fokus des Programms werden folgende Themen stehen: evidenzbasierte Kieferorthopädie, Zahnanomalien, Zahndurchbruchstörungen, Agenesie, Lächeln, Frontzahnästhetik – latrogene Dysgnathien, mandibuläre Asymmetrie, Distractionsosteogenese, Biomechanik sowie orofaziale Dysfunktion.

Eine parallele Dentalausstellung wird über Produktneuheiten informieren.

Nähere Infos sowie Anmeldung unter angegebendem Kontakt.

kontakt

Tagungsbüro

Webergasse 13
6370 Kitzbühel
Österreich
Tel.: +43 676 4360730
Fax: +43 5356 64084
tagung-kitz@oegkfo.at
www.oegkfo.at/kitz-2019

Extra- und intraorales Imaging: Mehr als nur Bilder!

Digitale Lösungen von Carestream Dental.



Das CS 8100 3D bietet mit seiner dreidimensionalen Bildgebung die bestmögliche Ansicht der Patientenanatomie. (Fotos: © Carestream Dental)

Von der Diagnose über die Behandlungsplanung bis zum Eingriff unterstützen die digitalen Systeme von Carestream Dental Zahnmediziner dabei, schnell, sicher und wirtschaftlich zu arbeiten. Das gilt für extraorale Aufnahmen mit dem CS 8100 3D genauso wie für das intraorale Scannen mit dem CS 3600.

Das CS 8100 3D ist kompakt und mit einem 2D- und 3D-Multifunktionssystem ausgestattet. Die dreidimensionale Bildgebung des CS 8100 3D bietet die bestmögliche Ansicht der Patientenanatomie. Die dreidimensionale Bildgebung zählt heute als Standard bei der Planung von Implantaten. Das CS 8100 3D vereint modernste Technologien, um bestmögliche Ergebnisse unter Einsatz der geringsten Strahlendosis zu erhalten. Das zugehörige Bildgebungssoftwarepaket macht die Kommunikation mit Patienten und

Kollegen noch einfacher: Patienten profitieren von den qualitativ hochwertigen Aufnahmen, da sie mit ihnen den Behandlungsplan besser verstehen können. Die intuitive Software vereinfacht die reibungslose Kommunikation mit Überweisern und Laboren.

Ob für Zahnärzte, Kieferorthopäden oder Implantologen: Der CS 3600 bietet jedem Behandler die optimale Möglichkeit, einzelne Zähne, Quadranten oder Zahnbögen entsprechend modernster Methoden zu scannen.

Auch für die intraorale Diagnostik hat Carestream Dental die perfekte Lösung im Sortiment: Einfach und universell einsetzbar, avancierte der Intraoralscanner CS 3600 in den letzten Jahren zum Favoriten der Anwender. Ob für Zahnärzte, Kieferorthopäden oder Implantologen: Der CS 3600 bietet nicht nur jedem Behandler die optimale Möglichkeit, einzelne Zähne, Quadranten oder Zahnbögen entsprechend modernster Methoden zu scannen, auch Labore profitieren von der digitalen Abformung, denn der CS 3600 ist



Erst durch eine 3D-Darstellung der Behandlungssituation lassen sich viele Aspekte verlässlich bewerten.

das beste Beispiel dafür, wie Praxisabläufe durch smarte Produkte optimiert werden. Die Einbindung des Intraoralscanners in den Praxisworkflow ist ganz simpel. Seine intuitive Benutzeroberfläche ist hochkompatibel mit jeder Praxissoftware durch

einfache VDDS-Anbindung. So kann das Team von jedem PC in der Praxis auf die Daten zugreifen.

kontakt

Carestream Dental Germany GmbH
 Hedelfinger Straße 60
 70327 Stuttgart
 Tel.: 0711 93779121
 Fax: 0711 5089817
 deutschland@csdental.com
 www.carestreamdental.com

ANZEIGE

EUMAA
 European Masters of Aligners

orthocenter
 excellence in education
 www.orthocenter.de

Ihr Weg zur Top-Qualifikation für die Aligner-Therapie

Die Alignertherapie spielt in der Kieferorthopädie eine immer wichtigere Rolle. Deshalb wurde ein modular aufgebautes Curriculum für Kieferorthopäden entwickelt. Offiziell von Align Technology anerkannt, qualifiziert Sie das EUMAA-Programm für die Behandlung Ihrer Patienten mit dem Invisalign® System.

Das EUMAA-Programm steht unter der Leitung von Dr. Udo Windsheimer, einem international gefragten Referenten und Diamond Provider mit über 2500 erfolgreich durchgeführten Invisalign®-Behandlungen.

4-modulig für Einsteiger und Fortgeschrittene, mit Zertifizierung:

EUMAA 10: Modul 1: Freitag, 15.03.2019 Samstag, 16.03.2019
 MÜNCHEN Modul 2: Freitag, 05.04.2019 Samstag, 06.04.2019
 Modul 3: Freitag, 17.05.2019 Samstag, 18.05.2019
 Modul 4: Freitag, 28.06.2019 Samstag, 29.06.2019

EUMAA 13: Modul 1: Freitag, 13.09.2019 Samstag, 14.09.2019
 CRAILSHEIM Modul 2: Freitag, 11.10.2019 Samstag, 12.10.2019
 Modul 3: Freitag, 15.11.2019 Samstag, 16.11.2019
 Modul 4: Freitag, 13.12.2019 Samstag, 14.12.2019

Für den EUMAA 13 gewähren wir Ihnen bis 01. Mai 2019 einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

Intensivkurse: In einer Woche zum TOP-INVISALIGN Anwender.

EUMAA 11: Modul 1-4: Dienstag, 19.02.2019 bis Samstag, 23.02.2019
 CRAILSHEIM Für Einsteiger: Montag, 18.02.2019, mit Zertifizierung

EUMAA 12: Modul 1-4: Dienstag, 16.07.2019 bis Samstag, 20.07.2019
 CRAILSHEIM Für Einsteiger: Montag, 15.07.2019, mit Zertifizierung

Für den EUMAA 12 gewähren wir Ihnen bis 01. März 2019 einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

EUMAA 14: Modul 1-4: Dienstag, 15.10.2019 bis Samstag, 19.10.2019
 MÜNCHEN Für Einsteiger: Montag, 14.10.2019, mit Zertifizierung

Für den EUMAA 14 gewähren wir Ihnen bis 01. Juni 2019 einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.



Ihre Ansprechpartnerin:
Manuela Glöckner
 Telefon: +49.7951.8212
 Email: m.gloekner@orthocenter.de
 www.orthocenter.de

www.eumaa.com
 www.facebook.com/orthocentergmbh

BMX – BENEFIT® Maxillary Xpander

PSM stellt neue Apparatur zur Gaumennahterweiterung vor.

BENEFIT® Maxillary Xpander, kurz BMX – so heißt die neueste Innovation aus dem Hause PSM, welche ab sofort und exklusiv in Deutschland, Österreich und der Schweiz über die dentalline GmbH erhältlich ist.

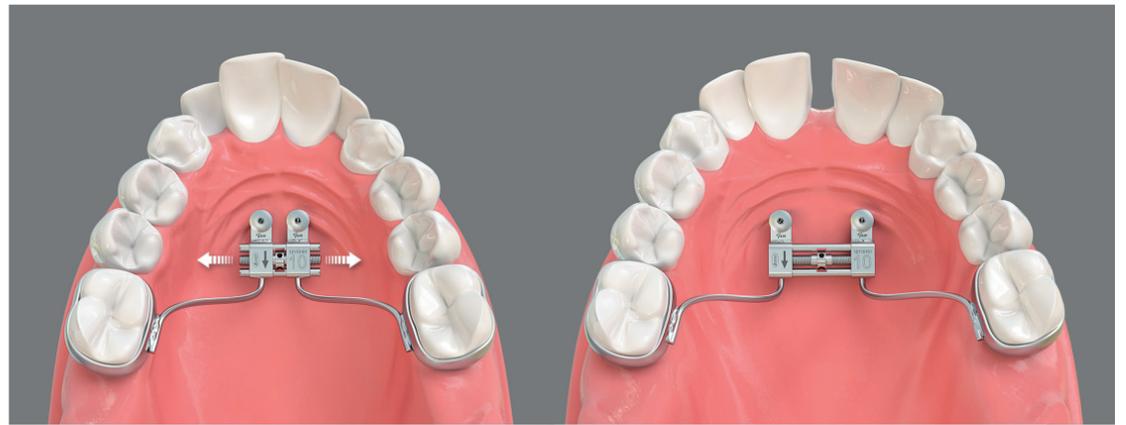
Im Rahmen der frühen Klasse III-Korrektur hat sich der Einsatz der Hybrid-Hyrax bewährt. Die sowohl dental als auch skelettal verankerte Gaumennahterweiterungsapparatur wird posterior mithilfe von orthodontischen Bändern an Milchmolaren bzw. Molaren befestigt. Anterior dienen zwei paramedian im Gaumen inserierte Minischrauben zur Fixierung. Diese doppelte Verankerung bringt mehrere Vorteile mit sich: eine Verhinderung der Mesialaufwanderung der Oberkieferzähne (da sagittale Kraftübertragung auf den OK-Knochen), keine Kippung oder parodontale Schädigung der Prämolaren bzw. anterioren Milchmolaren

(da die transversalen Kräfte auf die Minischrauben übertragen werden) oder das Freibleiben der Zahnbögen für parallele KFO-Maßnahmen (z. B. Multiband).

Drei Größen mit jeweils 10 mm Expansion

Um den Wunsch vieler Hybrid-Hyrax-Anwender nach einer allein durch BENEFIT®-Schrauben verankerten GNE-Apparatur zu entsprechen, bringt PSM jetzt den BENEFIT® Maxillary Xpander auf den Markt. Dieser Gaumennahtspreizer wird mit zwei BENEFIT®-Schrauben und zwei direkt am Schraubenkörper fixierten Hyrax-Ringen inklusive zweier Fixationsschrauben eingesetzt.

Die seitliche Verbindung zu den Molarenbändern wird wie bei der Hybrid-Hyrax über angeschweißte Stahlbögen realisiert. Der BMX



Ab sofort und exklusiv bei dentalline: BENEFIT® Maxillary Xpander – die neue Gaumennahterweiterungsapparatur von PSM.

wird in drei Größen (6, 8 oder 10 mm-Abstand der Hyrax-Ringmitten) bei einer jeweils maximalen Expansion von 10 mm angeboten.

DeFranco Parallel-Guides – parallele Insertion ohne Abformung

Um ein garantiert paralleles Einbringen der BENEFIT®-Schrauben zu gewähr-

leisten, empfiehlt sich die Anwendung der DeFranco Parallel-Guides, die das BENEFIT®-System seit 2018 ergänzen. Hierbei handelt es sich um Bohr- sowie Schraubführungen, mit deren Hilfe die genau definierte Distanz sowie Parallelität der Minischrauben direkt am Patienten realisiert werden kann – schnell, sicher und ohne Abformung. Alternativ kann natürlich auch eine digitale Bild-

liche Abformung zum Einsatz kommen.

kontakt

dentalline GmbH & Co. KG

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

Neu: KariesScreenTest

CRT® von Ivoclar Vivadent wurde eingestellt.

Der von Dr. Lutz Laurisch entwickelte Kariesrisiko-Test, der auf dem mikrobiologischen, hochselektiven Nachweis der kariesrelevanten Keime *Streptococcus mutans* und *Lactobacillus* aus Plaque oder Speichel basiert, war bislang über IvoclarVivadent unter dem Namen CRT® verfügbar. Zum Jahresende 2018 hat das Unternehmen die Produktion dieses Produkts eingestellt.

Seit Februar 2019 ist das Nachfolgeprodukt KariesScreenTest im Handel verfügbar, das aus einer Kooperation zwischen Dr. Laurisch, den Firmen AUROSAN und minilu

sowie van der Ven-Dental entstanden ist. Den KariesScreenTest gibt es in Packungen mit zehn Dips. Alternativ wird der KariesScreenTest +P angeboten, der zusätzlich zehn Teststreifen zur Messung der Pufferkapazität des Speichels enthält.

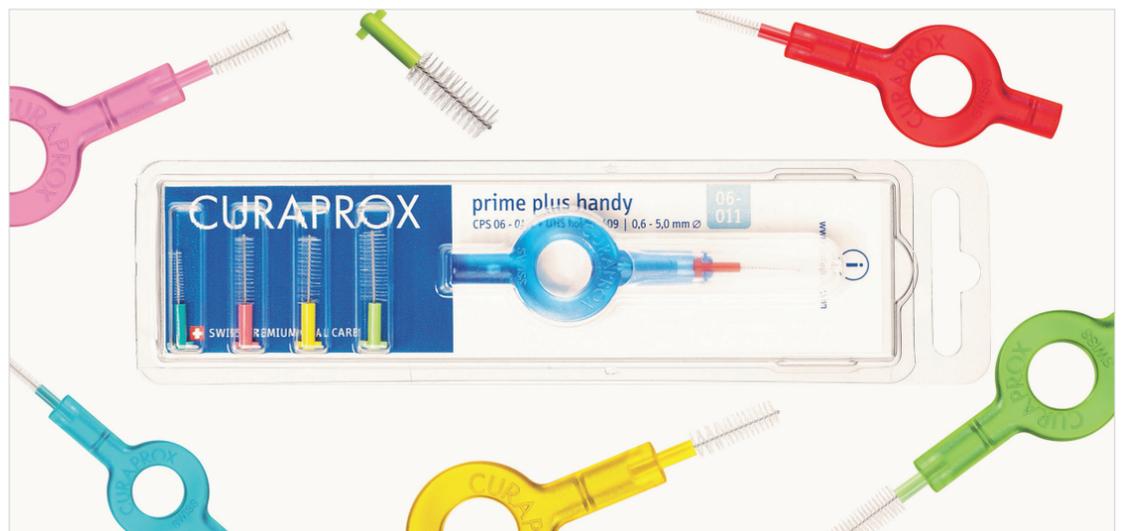
kontakt

minilu GmbH

Röntgenstraße 25
32107 Bad Salzuflen
Tel.: 0800 5889919
hallo@minilu.de
www.minilu.de

Effektiv und sanft

Interdentalbürsten von CURAPROX.



Die CURAPROX CPS 06 prime ist die feinste Interdentalbürste auf dem Markt und bietet eine effektivere und sanftere Alternative zur Zahnseide. Dank ihres besonderen, ergonomischen Designs bewährt sie sich seit Jahren. Sie ist einfach zu handhaben und hat eine lange Lebensdauer. Dank technologischer Innovation werden die Interdentalbürsten von CURAPROX mit feinen, langen Borsten und dem sehr dünnen CURAL®-Draht hergestellt. Der Draht bewirkt, dass die Borsten sehr beweglich sind, was für eine gründliche Reinigung sorgt – selbst bei schmalsten Interdentalräumen.

Die Lücke richtig auffüllen

Die CPS Prime Serie wurde so entwickelt, dass sie die Zahnzwi-

schenräume entsprechend dem sogenannten Durchlassdurchmesser des Interdentalraums reinigen. Es ist dabei ratsam, jeden Interdentalraum nur einmal zu reinigen. Das reicht schon, um Plaqueablagerungen effektiv zu entfernen. Da die Größe der Zwischenräume zwischen den Zähnen sehr stark variiert, ist es entscheidend, die richtige Größe der Interdentalbürste auszuwählen. Wenn die Bürste zu groß für den Zwischenraum ist, kann sie das Zahnfleisch schädigen. Wenn sie hingegen zu klein ist, reinigt sie den Interdentalraum nicht optimal. Ausgewählt von Zahnärzten, die eine kalibrierte CURAPROX Interdental Access Sonde verwenden, unterstützt eine Interdentalbürste

in der richtigen Größe die Zahnpflege der Patienten optimal. Speziell entwickelt für schmale Interdentalräume, erreicht die CPS prime Interdentalbürste mit ihren langen, stabilen Borsten die Taschen und weitere kritische Interdentalbereiche, um so die Bakterien zu entfernen, die Parodontalerkrankungen verursachen.

kontakt

Curaden Germany GmbH

Industriestraße 2–4
76297 Stutensee
Tel.: 07249 9130610
Fax: 07249 9130619
kontakt@curaden.de
www.curaprox.com



Ökonomisch, reproduzierbar und hochpräzise

orthoLIZE bietet KFO-Praxen einen rundum digitalen Workflow bei der Fertigung kieferorthopädischer Behandlungsapparaturen.



Das Ergebnis des digitalen Workflows. (Fotos: © orthoLIZE GmbH)

Zukünftig wird ein Wandel in den KFO-Praxen stattfinden, konventionelle Verfahren zur Herstellung kieferorthopädischer Apparaturen werden zunehmend durch digitale Herstellverfahren ersetzt. Also gilt es, den Herstellungsprozess der Apparaturen zu digitalisieren und so reproduzierbare Ergebnisse zu erzielen. Digital hergestellte Herbst-Schienen, Verankerungsapparaturen und weitere KFO-Apparaturen bieten Praxen, und somit dem Patienten, immense Vorteile gegenüber den herkömmlichen Guss- und Lötverfahren.

Vorgehensweise des digitalen KFO-Workflows

Mittels Intraoralscanner wird ein digitaler Abdruck vom Ober- und Unterkiefer erstellt. Der fertige Datensatz wird gespeichert und an orthoLIZE übertragen. Seit Mitte 2016 bietet das Unternehmen seine Dienste bei der digitalen Fertigung von kieferorthopädischen Behandlungsapparaturen an. orthoLIZE erzeugt ein virtuelles Modell und konstruiert das CAD-Design. Es entsteht eine exakte Darstellung der Mundsituation. Aus den errechneten STL-Files werden im nieder-

sächsischen Nienhagen 3D-Druckmodelle angefertigt. Nach einer kurzen Abstimmung mit den Kieferorthopäden folgt die Fertigung. Vor der Versorgung führen die Experten von orthoLIZE eine Planung durch, die sie zur visuellen Ansicht erhalten. Gewünschte Änderungen können dann für sie umgesetzt werden. Immer mit dem Ziel einer exakten Passung, die vor allem für den Patienten ein herausragender Vorteil, der nur mittels digitaler Verfahren machbar, ist. Auch die Anpassung der Bänder sowie das Separieren der Zähne entfallen im digitalen Workflow. Hervorzuheben ist auch die Reproduzierbarkeit. Da der Datensatz vorhanden ist, ist die erneute Herstellung per Knopfdruck 1:1 wieder möglich. Das Ergebnis ist ein geringerer Zeitaufwand in der Praxis und somit eine Effizienzsteigerung. In dem digitalen Work-



Hochpräzise, im Laser-Melting-Verfahren hergestellte Herbst-Scharnier-GNE-Hybrid-Apparatur.

kontakt

orthoLIZE GmbH

Lucas Göhring
Im Nordfeld 13, 29336 Nienhagen
Tel.: 05144 6989-550
Fax: 05144 6989-288
info@ortholize.de
www.ortholize.de

flow werden die Datensätze archiviert und können jederzeit einfach und schnell abgerufen werden. Ein rundum digitaler Workflow mit ökonomischen, reproduzierbaren und hochpräzisen Ergebnissen.

ANZEIGE

Nutzen steht im Fokus

Entdecken Sie auf der IDS 2019 die Welt von GC und sprechen Sie vor Ort mit unseren Experten.

**IDS
2019**

**Bei GC steht der
Nutzen im Fokus!**

Halle 11.2
N010-O019

terialklasse für alle Indikationen, getestet werden. Für spannende Gespräche sorgt eine „Speakers Corner“ – Experten geben hier Einblicke in verschiedenste Themen und stehen für persönliche Gespräche zur Verfügung. Ein Besuch des Messestands in Halle 11.2, Stand N010-O019 lohnt sich daher, auch gerade wegen der attraktiven Messeangebote für Neuheiten auf der IDS und aller anderen GC-Angebote. Mehr Infos unter angegebenem Kontakt.

kontakt

GC Germany GmbH

Seifgrundstraße 2
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
Fax: 06172 99596-66
info.germany@gc.dental
www.germany.gceurope.com



Neben attraktiven Messeangeboten und spannenden Produktinnovationen präsentiert GC den Besuchern der Internationalen Dental-Schau insbesondere Lösungen und Services mit echtem Mehrwert für die tägliche Arbeit. So erleben die Gäste am Messestand in Halle 11.2, Stand N010-O019 die neue Welt von GC: von der MIH-Behandlung bis zur Restaurationstherapie mit Glashybrid und Kompositen, vom Initial Allround-Keramik-System bis hin zum CAD/CAM-Konzept.

Außerdem kann am Stand neben vielen anderen Produkten G-aenial Universal Injectable, Ihre neue Ma-

KIEFERORTHOPÄDEN LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



Absolut verbindlich

Einkomponenten-Adhäsiv sichert Schmelz-Metall-Verbund.

Orthodontische Adhäsivsysteme sollen schnell und unkompliziert anwendbar sein und eine sichere Verbundfestigkeit zu Schmelz und Metall liefern. Das neue lichthärtende Einkomponenten-Adhäsiv von GC Orthodontics, das auf der jahrzehntelangen Werkstoffexpertise der Firma GC basiert, erfüllt diese Anforderungen auf ideale Weise.

bei hohen oder plötzlichen Kräfteinwirkungen wie Schlägen nicht zum Bruch des ausgehärteten Materials.

Minimaler Aufwand für maximalen Klebeverbund

Trocknen, anätzen, positionieren, applizieren und lichthärten: Die einfachen Arbeitsschritte des leichtfließenden und selbstkleben-



Starke Haftkraft mit hoher Bruchfestigkeit und Flexibilität

Dank seines integrierten Phosphatmonomers, das in seiner Wirkungsweise mit einem Metallprimer vergleichbar ist, garantiert GC Ortho Connect Flow nicht nur einen starken Haftverbund an die Zahnoberfläche, sondern auch an Lingualretainern und Bögen aus Metall. Vergleichsstudien haben gezeigt, dass der neuartige Kleber mit mittleren Pull-out-Werten von mehr als 20 N über einen sehr hohen Auszugswiderstand bei Nickel-Titan-Drähten verfügt – für eine dauerhaft feste Klebeverbindung und eine langfristig sichere Stabilisierung der Zähne!

den Einkomponenten-Adhäsiv garantieren dem Anwender eine hohe Verarbeitungssicherheit und damit ein verlässliches Ergebnis. Für eine höhere Haftfestigkeit wird die Zahnoberfläche lediglich mit dem GC Ortho-Ätzel (mit 37-prozentiger Phosphorsäure) direkt aus der Spritze angeätzt; die Anwendung eines zusätzlichen Primers entfällt.

Mithilfe der schmalen Applikationsspritze lässt sich GC Ortho Connect Flow nach dem Positionieren der Retainer exakt dosieren und kontrolliert auftragen. Aufgrund seiner optimierten Viskosität fließt das Material dabei ideal an die Retainer an – für einen hohen Tragekomfort für den Patienten und einen effizienten Arbeitskomfort für den Behandler.

Mit dem neuen leicht fließenden GC Ortho Connect Flow, dem lichthärtenden inkomponenten-Adhäsiv GC Ortho Connect für metallische und keramische Brackets, Kleberöhrchen und Kunststoffapparaturen sowie dem zahnschmelzschonenden GC Ortho-Ätzel bietet GC Orthodontics nun ein zuverlässiges, perfekt aufeinander abgestimmtes Klebersystem für kieferorthopädische Anwendungen.

kontakt

GC Orthodontics Europe GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801-888
Fax: 02338 801-877
info.gco.germany@gc.dental
www.gcorthodontics.eu

GC Ortho Connect Flow verfügt aber nicht nur über eine starke Haftkraft auf Retainern und Bögen, sondern auch über eine hohe Widerstandsfähigkeit und Belastbarkeit. Ausschlaggebend hierfür sind die neuen langkettigen Monomere, die die mechanische Festigkeit verbessern und die gleichzeitig für eine optimale Flexibilität sorgen – so kommt es selbst

Verbesserte Patientenakzeptanz

Aktuelle Umfrage¹ von Align Technology zeigt: Patienten stimmen durch Visualisierungstools häufiger dem Behandlungsplan zu.

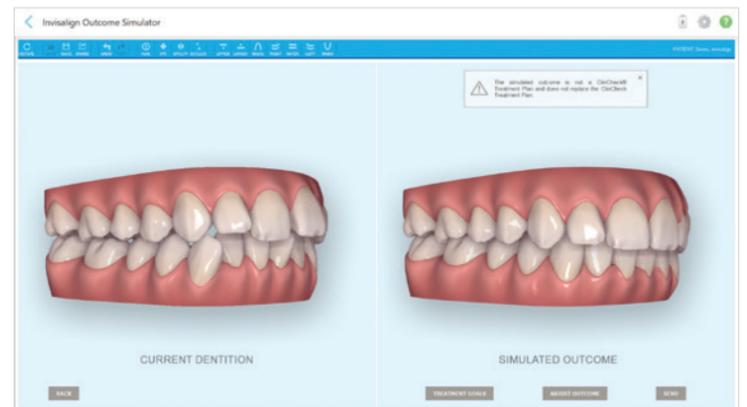
Das iTero Element Scanner-Portfolio unterstützt (Fach-)Zahnärzte dabei, im Rahmen restaurativer und kieferorthopädischer Arbeitsschritte hochauflösende Scans anzufertigen – vor, während und nach der Behandlung. Die jüngsten Erweiterungen des Produktportfolios sind der iTero Element 2 und der iTero Element Flex. Neben der Erzeugung hochpräziser Scans helfen die leistungsstarken Visualisierungstools der iTero-Plattform Patienten dabei, den für sie vorgeschlagenen Therapieplan und mögliche zukünftige Behandlungsergebnisse visuell nachzuvollziehen und zu verstehen. Spezielle Features wie die TimeLapse-Technologie ermöglichen es, gewünschte Veränderungen im Zeitverlauf direkt vorab nachzuvollziehen, z.B. die Simulation von Zahnbewegungen.

Verbesserung diverser Workflows mit iTero Element

Das Sortiment der digitalen iTero Element-Scanner wurde speziell entwickelt, um verschiedene wichtige interdisziplinäre Workflows zu verbessern. Zu diesen Optionen gehören neben Kronen, Brücken oder Implantaten vor allem auch die transparenten Invisalign-Alignerschienen.

Mehr Behandlungen dank Invisalign Outcome Simulator

Besonders die exklusive Invisalign-



Invisalign Outcome Simulator (©Align Technology)

come Simulator – kann Patienten helfen, sich ihr Behandlungsergebnis noch besser vorzustellen, und erhöht dadurch die Patientenakzeptanz.¹ Die durchgeführte Umfrage hat insbesondere ergeben, dass 60 Prozent der Patienten, denen ein Invisalign Outcome Simulator auf dem iTero Scanner vorgeführt wurde, sich dazu entschieden haben, mit der Invisalign-Behandlung zu beginnen.¹

iTero jetzt mobil und noch leistungsstärker

Der Next Generation-Intraoralscanner iTero Element 2 wurde hinsichtlich seiner Leistungsfähigkeit optimiert: Gegenüber dem iTero Element verarbeitet er die Scans um 25 Prozent schneller.² Ein integrierter Akku sorgt zudem für mehr Mobilität innerhalb der Praxis. Der iTero Element Flex wiederum ist

ein reines Scannerhandstück, das kompatible Laptops in einen leicht tragbaren Scanner verwandelt und daher ideal für Praxen mit mehreren Standorten geeignet ist.

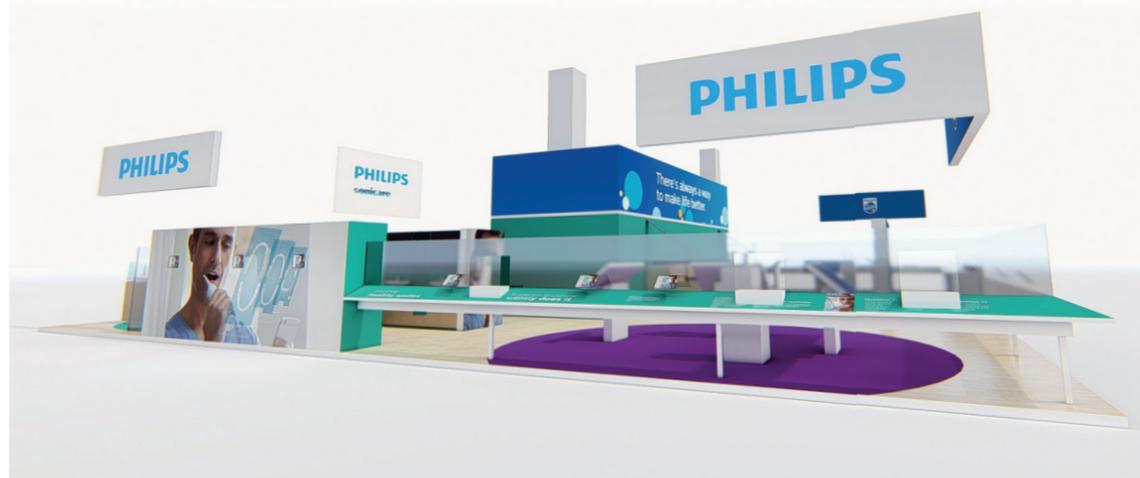
kontakt

Align Technology GmbH
Dürener Straße 405
50858 Köln
Tel.: 0800 2524990
cs-german@aligntech.com
www.itero.com



Das lohnt sich auf jeden Fall

Ein Besuch bei Philips auf der Internationalen Dental-Schau.



IDS-Besucher erleben in diesem Jahr am Philips Stand Innovationen für ein gesundes Lächeln aus den Bereichen Schallzahnbürsten, Zahnzwischenraumreinigung sowie Zahnaufhellung. Mit einem neuen Standkonzept ermöglichen wir Ihnen, interaktiv und im Dialog unsere innovativen Patientenerlösungen hautnah zu erleben:

- Einblicke in die einzigartigen Patientenvorteile der Philips Produkte

- Erfahren, wie Philips mit digitalen Technologien die Zukunft in den Mund bringt
- Test der neuesten Schallzahnbürstenmodelle
- Teil der Philips Forschungsgemeinschaft werden und an einer Anwendungsstudie teilnehmen
- Von einmaligen Messeangeboten profitieren



Die Fast-Lane bietet dem registrierten Besucher den schnellen Weg zum Produkt-

test am Messestand (Halle 5.2, C010). Ab dem 1.2.2019 ist die Registrierung unter www.philips.de/ids für ein VIP-Ticket möglich.

kontakt

Philips GmbH Market D-A-CH
Unternehmenskommunikation
Röntgenstraße 22
22335 Hamburg
Tel.: 040 2899-1509
Fax: 040 2899-1505
www.philips.de

**IDS
2019**

**Überzeugen Sie
sich selbst!**

Halle 11.2
N010-O019

Erstmals gemeinsamer Messeauftritt bei der IDS

Bei der Internationalen Dental-Schau in Köln präsentieren sich FORESTADENT und FORESTADENT IMPLANTS zum ersten Mal zusammen, und das mit einem einzigartigen Standkonzept.

Nur noch wenige Wochen, dann öffnet die führende Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik in Köln ihre Pforten – die Internationale Dental-Schau. Alle zwei Jahre im März stattfindend, bietet sie Tausenden von Fachbesuchern die Möglichkeit, sich intensiv über Neuheiten der Dentalbranche zu informieren. Traditionell ist auch FORESTADENT bei diesem Messeevent vertreten, um seine Produktinnovationen zu präsentieren, so auch in diesem Jahr. Gemeinsam mit der 2017 gegründeten Firmentochter FORESTADENT IMPLANTS, die erstmals bei einer IDS vertreten sein wird, freut sich das Unternehmen auf einen ergebnisreichen Messeauftritt.

Unternehmenswurzeln aufgreifendes Standdesign

Damit dieser erneut ein Erfolg wird, hat sich der Familienbetrieb für seinen an gleicher Stelle platzierten 80 m² großen Stand (Halle 10.2, Stand R061) ein ganz besonderes Design einfallen lassen. So greifen, z.B. wie bei einer Schmuckausstellung, beleuchtete Vitrinen oder als Blickfang agierende Kettenvorhänge, die den Bereich für Kundengespräche von der Präsentations-



Abb. 1: Die neuen Mini Sprint® II Brackets werden jetzt auch in der McLaughlin Bennett 5.0 Prescription angeboten. **Abb. 2:** Accusmile® – das FORESTADENT Alignersystem für ein schönes Lächeln.



fläche trennen, die Wurzeln des über 110-jährigen Traditionsunternehmens auf. Diese führen ins Jahr 1907 zurück, als Firmengründer Bernhard Förster eine kleine Manufaktur erwirbt, um Federringe und Kettenverschlüsse für die lokale Schmuckindustrie zu fertigen. Uhrenrohwerke sowie komplette Uhren der Marke „FORESTA“ ergänzen später die Palette hochpräziser Kleinstteile, die Anfang der 1970er-Jahre schließlich in der Herstellung kieferorthopädischer Qualitätsprodukte mündet.

Präsentation neuester Behandlungslösungen

Im Fokus, der vom 12. bis 16. März in der Rheinmetropole gezeigten FORESTADENT Produkte werden u.a. die Mini Sprint® II Brackets stehen. Diese verfügen über diverse Neuerungen gegenüber der Vorgängergeneration, die den klinischen Einsatz des beliebten konventionell ligierbaren Bracketklassikers noch effizienter gestalten. Mit den Mini Sprint® II Brackets erhältlich ist übrigens die McLaughlin Bennett 5.0 Prescription, die die neueste und exklusiv

über FORESTADENT beziehbare Version der weltweit eingesetzten McLaughlin/Bennett/Trevisi-Technik darstellt. Welche Vorteile sich durch deren modifizierte Torque- und In-/Out-Werte für die klinische Anwendung ergeben, wird ebenfalls am Messestand zu erfahren sein. Darüber hinaus wird die Digitalisierung von Praxisabläufen ein Thema sein, das sich z.B. im Accusmile® System widerspiegelt. Die FORESTADENT Alignergeneration punktet insbesondere durch ihre Flexibilität und Vielseitigkeit,

welche dem Behandler mehr Kontrolle und Wertschöpfung für die eigene Praxis gewährt.

kontakt

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

Zahnreinigung: SEHR GUT.

Sonic Generation 8 Winner von edel+white überzeugt.

Stiftung Warentest/test verglich in ihrer Januar-Ausgabe die Leistung elektrischer Zahnbürsten. Ergebnis: Die Sonic Generation 8 Winner von edel+white erzielte herausragende Bewertungen. Das Qualitätsurteil lautete in der Gesamtbewertung „GUT“ (1,9) und war damit das zweitbeste Ergebnis knapp hinter dem Testieger. Die Zahnreinigung wurde sogar mit „SEHR GUT“ (1,5) bewertet. Stiftung Warentest schreibt: „Auf einen vorderen Platz schaffen es Bürsten nur, wenn sie überzeugend reinigen. Im Labor müssen sie Zahnmodelle säubern, die wir mit einem Plaueersatz aus Titandioxid und Alkohol beschichten. Entfernt eine Bürste viel davon, vergeben wir ein „SEHR GUT“ für die Zahnreinigung. Das gelang nur dem Testieger und der Schallzahnbürste Sonic Generation 8 Winner der Marke edel+white.“ Der Bürstenkopf der Sonic Generation 8 Winner enthält KONEX HD-Borsten. Sie sind am Fuß besonders stabil und an den Spitzen sehr weich. Dadurch reinigen sie



kontakt

Scanderra GmbH
 Geerenweg 2
 8048 Zürich
 Schweiz
 Tel.: +41 44 5082797
 www.edelwhite.swiss

Zähne und Zahnfleisch sehr sanft und bis in die kleinste Nische. Und dies zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Sonic Generation 8 Winner kostet rund UVP 104 Euro. Erhältlich ist sie in Apotheken, führenden Online-stores, bei Amazon sowie unter:
www.lachstark.com

Der Bambach® Sattelsitz

Eine Investition in Ihre Gesundheit von Hager & Werken.

Der rückenfreundliche Bambach® Sattelsitz wird in Deutschland bereits seit vielen Jahren exklusiv durch Hager & Werken vertrieben. In 2018 gelang es dem Unternehmen, das Europageschäft der beliebten Sattelsitze komplett zu übernehmen und somit den globalen Vertrieb zu vereinigen. Was sind die maßgeblichen Unterschiede zu herkömmlichen Stühlen oder anderen Sattelsitzen? Ein „normaler“ Stuhl zwingt die Wirbelsäule in eine ungesunde Haltung in Form eines „C“. Diese unnatürliche Haltung erhöht den Druck auf die Bandscheiben enorm. Die Folge können vielfältige Probleme sein, meist in Verbindung mit Rücken-, Nacken-, Arm-, Hand- oder Schulterschmerzen. Eine flache Sitzfläche oder nachgeahmte Sattelsitzfläche ohne rückseitige Sitzwölbung erschwert es der Wirbelsäule, ihre natürliche „S“-Haltung einzunehmen. Nur der Bambach® Sattelsitz unterstützt das Becken durch seine patentierte Sitzwölbung optimal und ermöglicht es der Wirbelsäule, ihre natürliche „S“-Form einzunehmen. Hierdurch wird eine falsche Sitzhaltung vermieden und eine natürliche, gesunde



Der Bambach® Sattelsitz lässt sich sowohl in der Höhe, als auch im Neigungswinkel der geforderten Arbeitsposition anpassen.

Sitzhaltung eingenommen. Zusätzlich lässt sich der Bambach® Sattelsitz sowohl in der Höhe als auch im Neigungswinkel für eine optimale – über den Patienten gebeugte – Sitzhaltung anpassen.

Der mehrfach klinisch geprüfte Bambach® Sattelsitz ist ein registriertes Medizinprodukt und erfüllt alle Anforderungen des Arbeitsschutzgesetzes (ArbSchG). Somit schützt und fördert

er die Gesundheit des gesamten Praxisteam.

kontakt

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



Fluoridfreie Zahnpasta speziell für Kinder

Kindgerechter Kariesschutz für Altersgruppe 0 bis 12 Jahre / Wirkstoff Hydroxylapatit als zahnverwandte Alternative.

Angesichts der anhaltenden Kontroversen um Fluoridbeigabe in Kinderzahnpasta bringt Karex eine Zahnpflege für Kinder auf den Markt, die auf den zahnverwandten Wirkstoff Hydroxylapatit setzt.

Altersadäquater Kariesschutz

Kinder Karex enthält den Wirkstoff Hydroxylapatit, der auch für Babys ab dem ersten Zahn und für Kinder, die noch nicht richtig ausspucken können, geeignet ist. Wird der Stoff verschluckt, löst er sich im Magen einfach auf. Hydroxylapatit repariert kleine Defekte im Zahnschmelz mit jedem Putzen, minimiert die Bakterienanlagerung und schützt so wirk-



sam vor Karies. Der milde Geschmack der Zahnpasta ist von Kindern für Kinder ausgewählt und daher auch für diejenigen geeignet, denen die Erwachsenenversion „zu scharf“ ist.

Fluoridbeigabe nach wie vor Streitfall

Viele Eltern sind verunsichert, da sie von Kinderärzten und Zahnärzten häufig verschiedene Ansichten zu Fluorid zu hören bekommen.

Vor allem bei Kindern unter sechs Jahren ist die Fluoridbeigabe in der Zahnpasta umstritten. Aber auch bei älteren Kindern besteht bei einem höheren Fluoridgehalt in Zahnpasten (ab 1.000 ppm) die Gefahr von Fluorosen (Verfärbungen der Zähne durch erhöhte Fluoridmengen). Gängige Kinderzahnpasten enthalten bisher üblicherweise „nur“ 500 ppm Fluorid, obwohl für einen zuverlässigen Kariesschutz jedoch mindestens 1.000 ppm Fluorid benötigt werden. Daher wurde von der Deutschen Gesellschaft für Präventivzahnmedizin erst im September 2018 eine neue Empfehlung bezüglich Fluoridzahnpasten bei Kindern (Verdopplung auf 1.000 ppm

Fluorid ab dem ersten Zahn) herausgegeben. Mit dem zahnverwandten Wirkstoff Hydroxylapatit in der Kinder Karex Zahnpasta können Eltern diese Unsicherheit bei Zahnpasten umgehen. Weitere Informationen unter angegebenem Kontakt.

kontakt

DR. KURT WOLFF GMBH & CO. KG

Johanneswerkstraße 34–36
33611 Bielefeld
Tel.: 0521 8808-00
Fax: 0521 8808-334
info@karex.de
www.karex.de

Digitaler Zusammenschluss

Dentaurum und 3Shape gehen Kooperation ein.



Der TRIOS® Intraoralscanner wird wie hier bei der DGKFO-Tagung 2018 auch zur IDS in Köln live erlebbar sein. (© Dentaurum)

Die Digitalisierung gestaltet Prozesse in jedem Bereich des Lebens effektiver. Dank eingesparter Arbeitszeit und Materialkosten hat sich die Anschaffung moderner Technologien oft schnell gelohnt. Beim Abformen etwa sind zudem die digitalen den konventionell erzielten Ergebnissen nachweislich überlegen. Dentaurum setzt für den Workflow in der (fach)zahnärztlichen Praxis auf einen verlässlichen Partner und vertreibt ab sofort die komplette

Produktpalette rund um den TRIOS® Intraoralscanner der Firma 3Shape. Beide Unternehmen stehen für innovative Lösungen, mit denen bestmögliche zahnmedizinische Versorgungen möglich sind. Dentaurum, mit Firmensitz in Ispringen, entwickelt, produziert und vertreibt weltweit hochwertige Produkte für die Kieferorthopädie, Implantologie, Zahntechnik und Keramik. Währenddessen ist 3Shape mit Hauptsitz in Kopenhagen (Dänemark)

Entwickler und Hersteller von 3D-Scannern und CAD/CAM-Softwarelösungen für die Dental- und Audioindustrie.

KFO-Behandlungsplanung neu gedacht

Der TRIOS® Intraoralscanner arbeitet puderfrei und in Echtfarben. Dank leistungsstarker Apps und regelmäßiger Software-Updates liefert er bei einer hohen Scangeschwindigkeit äußerst genaue und konsistente Daten. Die offene Lösung bietet unbeschränkte Planungs- und Fertigungsmöglichkeiten für eine Vielzahl kieferorthopädischer Indikationen. Für eine präzise Bracketpositionierung sind die Bracketbibliotheken verschiedener Hersteller hinterlegt, u. a. die Daten des Premiumbrackets discovery® smart von Dentaurum. Der Intraoralscanner ist in unterschiedlichen Konfigurationen für kundenindividuelle Bedürfnisse erhältlich. Für maximale Bewegungsfreiheit wird der weltweit erste kabellose Scanner TRIOS® 3 Wireless angeboten.

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

Sieg für Sonicare

Sonicare Schallzahnbürste gewinnt bei Stiftung Warentest.

In der Zeitschrift *test 01/2019* hat sich die Philips Sonicare DiamondClean Smart gegen zwölf andere elektrische Zahnbürsten durchgesetzt. Die innovative Schallzahnbürste war mit der Note „GUT“ (1,8) im Gesamturteil allen anderen elektrischen Zahnbürsten überlegen. Hinsichtlich der Zahnreinigungseigenschaft erhielt sie sogar die Bewertung „SEHR GUT“ (1,5). Laut Stiftung Warentest putzt die Zahnbürste sehr zuverlässig, entfernt Beläge sehr gut, ist leicht zu bedienen und hält mindestens sechs Jahre. Das macht sie zur Testsiegerin.



Philips Sonicare DiamondClean Smart verfügt über viele clevere Funktionen für eine korrekte Zahn- und Mundpflege und ist außerdem sanft zum Zahnfleisch: Wird beim Putzen zu viel Druck ausgeübt, erinnert ein Drucksensor via LED und akustisch daran, dem Bürstenkopf die Arbeit zu überlassen. Die innovative Schalltechnologie bewegt den Bürstenkopf außerdem mit 62.000 sanften Bewegungen pro Minute. Das sind mehr Bewegungen in der Minute, als eine Handzahnbürste im ganzen Monat erreicht. Die schnellen Bürstenkopfbewegungen sowie die besondere Kombination aus Frequenz und Amplitude erzeugen einen Flüssigkeitsstrom, der über die Borstenspitzen hinaus bis tief in die Zahnzwischenräume gelangt. Ausgestattet mit einer intelligenten Technologie, erfasst die

Schallzahnbürste zusammen mit der Philips Sonicare App in Echtzeit das Zahnputzverhalten, um eine saubere und umfassende Mundgesundheit sicherzustellen.

Testsieg für Philips Sonicare DiamondClean Smart. Stiftung Warentest untersuchte 13 elektrische Zahnbürsten.

kontakt

Philips GmbH Market DACH

Unternehmenskommunikation
Röntgenstraße 22
22335 Hamburg
Tel.: 040 2899-1509
Fax: 040 2899-1505
www.philips.de/sonicare



Der handliche Scanner beeindruckt mit schnell, einfach und präzise erstellten Abformungen in naturgetreuen Farben. (© 3Shape)

Universell, validiert und prozesssicher.

SCHEU-DENTAL erweitert sein IMPRIMO® System.

Der validierte Prozess für den 3D-Druck und dessen Nachbearbeitung ist in aller Munde. Auch SCHEU-DENTAL hat sich an dieser Messlatte orientiert. Zur IDS werden die Iserlohner mit ihrem IMPRIMO® System den Besuchern ein erweitertes Angebot präsentieren, das dem Kunden einen abgestimmten Prozessablauf von 3D-Druck über die Reinigung bis zur Lichthärtung inklusive einem umfangreichen Materialportfolio an die Hand gibt. Und das alles aus einer Hand.

SCHEU-DENTAL hat sich zu einem Systemanbieter rund um den 3D-Druck entwickelt. „Damit lassen wir unsere Kunden nicht allein. Service schreiben wir groß. Aus dem Grund werden wir auch personell aufstocken. Wir möchten in Zukunft bei weiterer Expansion ebenso in der Lage sein, unsere Kunden bei der Einrichtung und Anwendung der Geräte sowie der Peripherie individuell und persönlich zu unterstützen“, sagt Geschäftsführer Christian Scheu. Zum IMPRIMO® System gehören 3D-Drucker, die allen Anforderungen, die in Labor und Praxis vorherrschen, gerecht werden. „Neben dem Asiga MAX™ erweitern ein LCD-3D-Drucker und ein High-End-Modell mit größerer Bauplatt-



form und 4K-Auflösung die 3D-Druckerfamilie“, erklärt Martin Göllner, Verkaufsleiter bei SCHEU-DENTAL. Ein passendes Reinigungsgerät, IMPRIMO® Clean, und ein entsprechender Lichtofen, IMPRIMO® Cure, vervollständigen das Geräteportfolio.

IMPRIMO® Clean erzeugt einen sogenannten Vortex, eine Kreisströmung in der Reinigungslösung. Dadurch verringert sich die Gefahr von Mikrorissen in den Bauteiloberflächen und es erhöht sich die Bauteilqualität. Unterschiedliche Reinigungsprogramme ermöglichen



Der Druckprozess mit dem IMPRIMO® System. (© SCHEU-DENTAL)

die Abstimmung der Reinigung auf die gewählte Materialklasse und die Auswahl des Reinigungsmittels. Das Gerät lässt sich über eine App steuern und wird über Wi-Fi

mit dem Lichtofen kommunizieren können.

IMPRIMO® Cure arbeitet mit UV-LED-Belichtungstechnologie und einer Schutzgasvorrichtung für Stickstoff, um die Bildung einer Inhibierungsschicht zu vermeiden. Die Steuerung der Belichtungsparameter erfolgt über Touchscreen. Integrierte Sensoren messen den Schutzgasfluss in der Polymerisationskammer und informieren den Anwender über den Zustand der Leuchtmittel. Über ein drahtloses Netzwerk wird IMPRIMO® Cure mit 3D-Druckern, z.B. von Asiga, kommunizieren können, um QM-relevante Daten, wie z.B. Belichtungsprogramme, zu übermitteln. Das IMPRIMO® System erfüllt bereits jetzt die zukünftigen Normanforderungen für validierte 3D-Druckprozesse.

Zusammen mit dem Kooperationspartner pro3dure verfügt SCHEU-DENTAL über ein umfangreiches Produktportfolio an Druckerharzen für den Dentalbereich. „Mit unserem IMPRIMO® System und all seinen aufeinander abgestimmten Bestandteilen von Geräten, Materialien, Zubehör und unserem persönlichen Service sind wir imstande, die Anforderungen von Einsteigern, Fortgeschrittenen und Profis zu erfüllen“, schließt Martin Göllner.

kontakt

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com



Umfangreiches Portfolio an Druckerharzen.

Neugierig auf „Dental Intelligence“?

Zur IDS gibts jede Menge Aha-Effekte am Messestand von Komet Dental.



Komet lebt „Dental Intelligence“ tagtäglich mit smarten Produkten, schlaun Serviceleistungen, klugen Gedanken. Jetzt wird Intelligenz zum Messemotto, www.kometmagazin.de macht bereits neugierig, der Launch läuft. Jede Menge Aha-Effekte und schlaun Content gibt es an der – Achtung! – neuen Standpositionierung in Halle 11.3, J10–20/K19–21. Wer den Messebesuch weitsichtig plant, sollte unbedingt jetzt schon Themen und Termine des „Circle of Experts“ auf kometmagazin.de/referenten checken und sich anmelden. Komet konnte hierfür Top-Zahnärzte wie Prof. Dr. Fran-



kenberger, Dr. Herrmann und viele weitere gewinnen. Am Messestand gibt SID alias Furhat, der intelligente Komet-Concierge, einen Überblick über alle Standattraktionen. Für mehr Hintergrundinfos zu Produkten und Programm darf auch gern in der elektronischen Bibliothek geblättert werden. Zentrale Anlaufstation ist und bleibt aber natürlich die bekannte Demotheke, wo die Komet-Neuheiten aus den Bereichen General Dentistry, Endodontie, KFO und Zahntechnik vorgestellt werden und individuelles Testen und Fragen erwünscht sind.

Und wer schon immer mal gern seinen Vorgesetzten toppen wollte, findet in dem weiterentwickelten Virtual Denticity-Spiel „Schlag Deinen Chef!“ endlich spielerisch die Gelegenheit dazu.

kontakt

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
Fax: 05261 701-289
info@kometdental.de
www.kometdental.de

Kleine Helfer, große Wirkung

Dental Picks als Türöffner für die Interdentalpflege.

Eine regelmäßige Mundhygiene ist wichtig. Dass diese aber auch die Zahnzwischenraumpflege einschließt, ist weniger bekannt und erfordert Aufklärung. Bereits 2015 hat der schwedische Mundhygiene-spezialist TePe den TePe EasyPick™ eingeführt. Der in zwei Größen erhältliche Dental Pick ist sehr flexibel und passt sich der individuellen Anatomie und Restaurationen perfekt an. Dank umlaufender Lamellen kommt es zu einem 360°-Reinigungseffekt. Ein praktisches Taschenetui ist zudem enthalten. In Deutschland sind sie in allen Apotheken sowie bei Rossmann, dm, Müller und Budni erhältlich, österreichische Verbraucher finden die TePe-Produkte apothekenweit sowie bei Bipa und Müller.



TePe EasyPick™ – in zwei Größen erhältlich.

kontakt

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



Jetzt profitieren und sparen!

Mit Adentas Selfmailer-Aktion Preisvorteile rund ums Jahr sichern.

Wer seinen Praxisbedarf clever einkauft, kann definitiv sparen. Mit der aktuellen Selfmailer-Aktion von Adenta profitieren KFO-Praxen und Labore das ganze Jahr über von attraktiven Rabatten. So erhalten diese alle zwei Monate eine mehrseitige Klappkarte mit unschlagbaren Angeboten vom Gilchinger Dentalanbieter. Im Fokus stehen dabei stets bestimmte Produkte, welche im Rahmen des jeweiligen Aktionszeitraums zu Top-Preisen erhältlich sind.

Aller zwei Monate gibts neue Schnäppchenangebote

Gestartet wurde die Aktion mit den Bestsellern aus 2018, welche bis Ende Januar 2019 zu absoluten Sonderkonditionen bezogen werden konnten. Im Februar und März 2019 dreht sich nun alles um Backets und Bänder, die anlässlich der Internationalen Dental-Schau zu Spezialpreisen bestellt und je nach genutzter Technik ohne Aufpreis individuell miteinander kombiniert werden können. Ob Brackets oder Bänder, Umsteigerpakete oder

Adenta GmbH | Gutenbergstraße 9 | D-82205 Gilching
 Telefon: +49 (0)8105 73436-0 | Fax: +49 (0)8105 73436-22
 Mail: service@adenta.com | Internet: www.adenta.de

BRINGING GERMAN ENGINEERING TO ORTHODONTICS

Vermessungsservice, Demo-Typodonten oder Patientenflyer – der individuelle Wunsch des Kunden steht hierbei an erster Stelle. Ein Rabattcoupon sorgt für zusätzliches Schnäppchenfieber, denn 5, 10 oder 15 Prozent – je nachdem, ob aus einer Produktkategorie, zwei oder mehreren bestellt werden – können darüber hinaus bis zum 31.3.2019 bei

Bestellungen aus dem kompletten Adenta-Sortiment gespart werden. Die Prozente werden dabei stets auf die aktuell gültigen Preise (inklusive Flatrate-Preise) gewährt.

Sonderkonditionen quer durch das Adenta-Sortiment

Ein Ästhetik-Special wird es im April und Mai geben und alle Produkte

rund um ästhetische Behandlungen umfassen. Von Keramikbrackets über zahnfarben beschichtete Bögen bis hin zu transparenten Ligaturen oder Elastikketten – sämtliche Ästhetikprodukte werden dann zu Sonderpreisen beziehbar sein. Im Juni und Juli steht das Thema „Extraoral made in Germany“ im Fokus. Praxen können in diesen zwei Monaten z.B. Gesichtsbögen, Kinn- und Kopfkappen, Sicherheitsmodule oder Nackenschutzpolster zu Aktionspreisen bestellen (inklusive individueller Farbauswahl und Kombination aus dem Adenta-Sortiment).

Im August und September gibt es dann ein DGKFO-Special mit Fokus auf kieferorthopädische Laborprodukte. Ob Qualitätszangen (z.B. der Firma Hammacher), Lewa-Schrauben, Palatinalbügel, Quad Helix oder DISTAL GLIDE™ – für jeden werden mit Sicherheit attraktive Angebote dabei sein. Das sechste und letzte Special wird im Herbst (Oktober und November) gestartet. Dieses widmet

sich bewährten Produkten, um für die täglichen Herausforderungen beim Lückenschluss, der Therapie verlagert Zähne, Klasse II-Behandlung oder Mittellinienkorrektur optimal gewappnet zu sein. Zudem wird die intraorale Fotografie ein Thema des Herbst-Specials sein.

Unabhängig dieser Selfmailer-Aktion, welche parallel auch als Onlineversion verfügbar ist, werden immer wieder Coupons verschickt, die im gesamten Adenta-Produkt-sortiment eingesetzt werden können. Es lohnt sich also in jedem Fall, die Post etwas genau durchzuschauen.

kontakt

Adenta GmbH

Gutenbergstraße 9–11
 82205 Gilching
 Tel.: 08105 73436-0
 Fax: 08105 73436-22
 info@adenta.com
 www.adenta.de

Regeneration von Zahnschmelz

Die neue Zahnpasta ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR repariert nachweislich geschwächten Zahnschmelz.

Neu

SENSODYNE
PROSCHMELZ
 MINZE

ZAHNSCHMELZ
REPAIR

*MINERALIEN DRINGEN
 TIEF IN DIE ZAHNSCHMELZ-OBERFLÄCHE EIN

TIEF IN DIE ZAHNSCHMELZ-OBERFLÄCHE EIN
 *MINERALIEN DRINGEN

Die neue Zahnpasta Zahnschmelz REPAIR von Sensodyne ProSchmelz wurde speziell dafür entwickelt, den Schmelz besonders zu stärken und zu schützen. Dank der innovativen Formulierung wird durch Säuren geschwächter Zahnschmelz nachweislich repariert^{1,2}. Der speziell angepasste pH-Wert fördert die Fluoridaufnahme in den Zahnschmelz. Dieser Effekt wird durch

das enthaltene Laktat noch verstärkt, wodurch mehr Mineralien tief in die geschwächte Zahnschmelzoberfläche gelangen.

Die ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR Zahnpasta enthält zudem ein Copolymer, das Fluorid und Kalzium tief in den Zahnschmelz einschließt und vor ernährungsbedingten Säureangriffen schützt.³ Zusätzlich enthält die neue ProSchmelz den bewährten Inhaltsstoff Kaliumnitrat, der hilft, den Zahnerv zu beruhigen, und damit vor Schmerzempfindlichkeit schützt.

Zweimal tägliches Zähneputzen mit ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR hilft, geschwächten Zahnschmelz nachweislich zu reparieren, vor Säuren

zu schützen und die Zähne besonders zu stärken.

Sensodyne ProSchmelz Zahnschmelz REPAIR ist ab Mitte Februar 2019 im Drogeriefach- und Lebensmitteleinzelhandel sowie in ausgewählten Apotheken für 4,49 Euro (UVP) erhältlich.

^{*}im Vergleich zu einer nicht optimierten Fluoridzahnpasta

¹ GSK Data on file. Studien-Nr. 18005

² GSK Data on file. Studien-Nr. 208166

³ GSK e-Detailer: ESR 17-258.

kontakt

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG

Barthstraße 4
 80339 München
 Tel.: 089 7877-0
 unternehmen@gsk-consumer.de

Business-Frühstück

PERMADENTAL lädt Behandler und Praxismanager/-innen am letzten Tag der IDS zum traditionellen Frühstück.

Am 16. März 2019 von 9 bis 13 Uhr findet traditionell das beliebte Business-Frühstück von PERMADENTAL in der 30. Etage des Köhlenturms im Media-Park statt. In entspannter Atmosphäre und mit einem herrlichen Ausblick auf die Messestadt treffen sich sowohl PERMADENTAL-Kunden als auch Freunde des Hauses im angesagten Restaurant OSMAN³⁰.

Frühzeitig einen Platz reservieren

Auch in diesem IDS-Jahr stehen keine Vorträge oder Workshops auf dem Programm, sondern einzig ein kollegialer Austausch zu Neuigkeiten aus der Branche und natürlich ein gemeinsames Frühstück vom reichhaltigen Büfett. Aufgrund der nur begrenzt zur Verfügung stehenden Plätze bitten wir um frühzeitige Reservierung unter der Telefonnummer 0800 737000737.



IDS
 2019

Die Kosten für das Büfett belaufen sich auf 20 Euro pro Person.

kontakt

PERMADENTAL GmbH

Geschäftsstelle Deutschland
 Marie-Curie-Straße 1
 46446 Emmerich am Rhein
 Tel.: 02822 10065
 Fax: 02822 10084
 info@permamental.de
 www.permamental.de

Dentaurum belohnt Treue und Zuverlässigkeit

Ehrungen für langjährige Mitarbeit.



V.l.n.r.: Irene Kunzmann, Hannelore Held, Peter Meixner, Jürgen Penzinger, Tobias Hauser, Reiner Schulte, Angelika Stöhr, Petra und Mark S. Pace, Christa Fiedler, Werner Maunisch, Joseph Geier, Angelika Hintz, Christine Hofferer und Rita Ziegler. (@Dentaurum)

Es herrschte eine festliche Stimmung, als Ende 2018 in Dentaurums Kurs- und Veranstaltungszentrum 13 Ehrungen und Verabschiedungen stattfanden. Um ihre Glückwünsche entgegenzunehmen und ein Gruppenfoto aufzunehmen, kamen die Jubilare mit der Geschäftsleitung, Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, vor dem traditionell blau-silber geschmückten Weihnachtsbaum zusammen.

Seit 35 Jahren ist Jürgen Penzinger bei Dentaurum angestellt. Nach seiner Lehrzeit als Werkzeugmechaniker wurde er zunächst in den Sondermaschinenbau übernommen. Seit 2007 ist er in der Konstruktionsabteilung tätig.

Christa Fiedler erinnert sich gerne an ihren ersten Arbeitstag vor 30 Jahren in der firmeneigenen Druckerei. Seit 2002 unterstützt sie die Marketingabteilung. 1988 trat außerdem Christine Hofferer in die Keramikfertigung des Unternehmens ein. Sie verstärkt seit 2001 das Kommissionierungsteam. Rita Ziegler ist seit 30 Jahren festes Mitglied des Aufschweißdienstes, während Angelika Hintz in der Keramikabteilung eingestellt wurde und seit 2012 in der Dehnschraubenabteilung tätig ist.

Werner Maunisch kann auf seine 20-jährige Betriebszugehörigkeit stolz sein: Er ist seit 1998 System- und Netzwerkadministrator in der EDV-Abteilung.

Peter Meixner und Tobias Hauser eint nicht nur der Technikerberuf, beide feiern außerdem 10-jähriges Dienstjubiläum bei Dentaurum. Peter Meixner ist damals wie heute in der Abteilung Arbeitsvorbereitung „zu Hause“ – Tobias Hauser wech-

selte 2016 von der Qualitätssicherung zur Konstruktion.

Ganz anderen Aufgaben und Projekten können sich die Ruheständler künftig widmen. Irene Kunzmann hat im Hause Dentaurum fast 47 Jahre Erfahrung gesammelt. Sie begann 1971 als kaufmännische Angestellte, wechselte zwischenzeitlich zur Tochterfirma DDS Dentaurum Data Service und war zuletzt Ansprechpartnerin im Kurs- und Veranstaltungsmarketing. Auf mehr als 32 Jahre im Unternehmen blickt Hannelore Held zurück, die in der Bänderfertigung arbeitete,

bevor sie 2017 zur Abteilung „Schweißen und Lötten“ wechselte. Vor etwas mehr als 27 Jahren bewarb sich Angelika Stöhr auf eine Stelle in der Auftragsbearbeitung – und war bis zu ihrem Ruhestand für den Customer Service Geräte verantwortlich. Reiner Schulte zeigte mehr als 20 Jahre Einsatz als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst. Joseph Geier war 18 Jahre lang als Zurrichter in der Abteilung Blech- und Drahtbearbeitung insbesondere für die Stanz- und Umformmaschinen zuständig.

An dieser Stelle bedanken sich die Familien Pace und Winkelstroeter noch einmal herzlich für die jahrzehntelange gute Zusammenarbeit.

kontakt

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



Dentsply Sirona auf der IDS 2019

Alles für den Erfolg in Praxis und Labor.

Behandlungsabläufe weiter verbessern, digitale Technologien optimal einsetzen und den Praxiserfolg von heute und morgen sichern: Es sind diese Themen, die Innovationen bei Dentsply Sirona vorantreiben. Die neuesten Entwicklungen hierzu präsentiert das Unternehmen auf der IDS 2019. Auf den Messeständen werden Live-Demos, Hands-on-Tutorials und umfassende Möglichkeiten zum fachlichen Austausch geboten. Daneben gibt es besonders auch für Spezialisten wie Kieferorthopäden, Endodontologen und Implantologen Neuigkeiten.

Im Bereich Orthodontics wird z.B. die Weiterentwicklung von In-Ovation präsentiert. In-Ovation X ist die nächste Generation selbstligierender Brackets, die hinsichtlich Funktionalität, Anwenderfreundlichkeit und Design nochmals verbessert wurde.

In-Ovation X verbindet die erforderliche klinische Leistung mit dem Tragekomfort, den Patienten heute erwarten. Das Besondere: Es wurde im Zuge von weltweiten Kundenfeedbacks entwickelt und an die Bedürfnisse der Behandler angepasst.



Interessierte Kieferorthopäden sowie Zahnärzte und Zahntechniker sind vom 12. bis 16. März 2019 herzlich eingeladen, die neuen Produkte und Technologien von Dentsply Sirona auf der IDS zu erleben und unter

In-Ovation X ist die nächste Generation selbstligierender Brackets, die hinsichtlich Funktionalität, Anwenderfreundlichkeit und Design nochmals verbessert wurde.

fachkundiger Begleitung auszuprobieren. Wie immer gibt es beim Kauf am IDS-Stand von Dentsply Sirona besondere Messekonditionen.

kontakt

Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™
Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg
Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com



Dentsply Sirona auf der IDS: In den Hallen 10.2 und 11.2. Auf zwei Bühnen werden während der gesamten Messe pro Tag ca. 20 Live-Behandlungen am Patienten gezeigt.

ANZEIGE

PROBEABO cosmetic dentistry

1 Ausgabe kostenlos!

jährlicher Abopreis
44,- €

jährliche Erscheinung
4-mal

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-201 · d.duetsch@oemus-media.de

Fax an **+49 341 48474-290**

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

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 44,- €/Jahr inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten beziehen.

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

Name/Vorname

Straße/PLZ/Ort

Telefon/E-Mail

Stempel

KN 1+2/19

Globaler Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit

Zum 19. Mal in Folge ist 3M im jährlich veröffentlichten internationalen Dow Jones Sustainability Index vertreten.

In das renommierte internationale Nachhaltigkeits-Ranking werden Unternehmen aufgenommen, die innerhalb ihrer Branche die besten ökologischen, ökonomischen und sozialen Leistungen erbringen. Der Multitechnologiekonzern 3M gehört zu den wenigen Firmen, die seit 1999 ohne Unterbrechung von Dow Jones in diesem Bereich ausgezeichnet wurden. Die von 3M ergriffenen Maßnahmen sind vielfältig.

Weniger Treibhausgase, Wasserverbrauch, Abfälle

3M hat seit 2002 seine Emission von Treibhausgasen um 68,1 Prozent gesenkt. Zusätzlich gelang es, Kunden mit Produkten von 3M dabei zu unterstützen, allein im letzten Jahr die Entstehung von 13 Millionen Tonnen Treibhausgas-Emissionen zu vermeiden. Der Wasserverbrauch von 3M wurde



3M gehört weltweit zu den nachhaltigsten Unternehmen.

zwischen 2005 und 2017 um mehr als 37 Prozent gesenkt, die Produktionsabfälle wurden in demselben Zeitraum um mehr als ein Viertel im Verhältnis zum Nettoumsatz reduziert.

Energieeffizienz bei 3M soll weiter steigen

Zudem hat sich 3M zum Ziel gesetzt, bis 2025 die Energieeffizienz um 30 Prozent im Verhältnis zum Nettoumsatz zu steigern. Den An-

teil der erneuerbaren Energien am gesamten Stromverbrauch plant der Konzern auf 25 Prozent zu erhöhen. Dabei setzt er vor allem auf Windenergie. Mit der derzeit bezogenen Menge von 579 Megawattstunden werden aktuell bereits 17,9 Prozent des gesamten globalen Stromverbrauchs des Unternehmens gedeckt.

Gold-Status beim CSR-Rating 2018 von EcoVadis

Unabhängige Institutionen zeichnen 3M regelmäßig für sein Engagement im Bereich Nachhaltigkeit aus. So hat der Konzern erneut von der CSR-Ratingagentur EcoVadis die Spitzenbewertung „Gold“ erhalten. Wie in den beiden Vorjahren erreichte lediglich ein Prozent aller global agierenden Lieferanten eine vergleichbare Punktzahl für seine soziale Verantwortung in den vier Kategorien

Umwelt, Arbeitsbedingungen, faire Geschäftspraktiken und nachhaltige Beschaffung.

Weitere Informationen online unter: www.sustainability-indices.com oder www.3M.de/nachhaltigkeit

kontakt

3M Deutschland GmbH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 08152 700-1777
Fax: 08152 700-1666
info3mespe@mmm.com
www.3M.de/OralCare



Mini-Pins als Anker

Neuer Patientenfilm für Kieferorthopäden.



Das bringt mehrere Vorteile:

1. Es werden gezielt nur die Zähne bewegt, die bewegt werden sollen.

Zahnfehlstellungen lassen sich bei Kindern und Jugendlichen oft einfach korrigieren. Wie das problemlos und vor allem unsichtbar – auch bei Erwachsenen – geht, erklärt der neue TV-Wartezimmer-Patientenfilm „Mini-Pins KFO“. Die Pins werden in der Kieferorthopädie (KFO) eingesetzt, um Platz zu schaffen, ohne Zähne ziehen zu müssen, sowie um Lücken fehlender Zähne zu schließen. Sie werden in den Kiefer implantiert und dienen dort, von außen unsichtbar, temporär als Anker für eine feste Zahnsperre.

„Mini-Pins bieten mehrere Vorteile: Es werden gezielt nur die Zähne bewegt, die bewegt werden sollen. Es gibt keinen Zug oder Druck auf die übrigen Zähne und daher keine ungewollten Lockerungen. Und die Mini-Pins können zudem sofort belastet werden“, erklärt Markus Spamer, Gründer und Geschäftsführer von TV-Wartezimmer. Europas größtes Gesundheits-TV-Netzwerk bietet über 800 Patientenfilme zu Präventions- und

Therapiemöglichkeiten an, knapp 70 davon nur für den Fachbereich Kieferorthopädie.

Ist die Therapie vorüber, werden die Mini-Pins wieder schnell und komplikationsarm entfernt. Bei Jugendlichen können Mini-Implantate zudem auch als vorübergehender Zahnersatz verwendet werden. Die audiovisuelle Kommunikationsplattform TV-Wartezimmer® wurde 2003 von Markus Spamer in Freising, nördlich von München, gegründet und ist mittlerweile über 7.000 installierten Systemen in Wartezimmern von Arztpraxen und Kliniken europäischer Marktführer seiner Branche.

kontakt

TV-Wartezimmer® GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 31
85356 Freising
Tel.: 081 614909-45
info@tv-wartezimmer.de
www.tv-wartezimmer.de

Finanzielle Unterstützung

Dentaurum unterstützt Fachberatungsstelle Lilith mit einer Spende.

Sexueller Missbrauch an Kindern oder Jugendlichen bringt viel Leid für die betroffenen Mädchen und Jungen sowie deren Eltern mit sich. Sexuelle Gewalt an Kindern beginnt i.d.R. schleichend mit der Verletzung von Grenzen durch scheinbar harmlose Berührungen. Darum ist es sehr wichtig, dass Mädchen und Jungen lernen, auf ihre Gefühle zu achten und sich gegenüber unangenehmen Körperkontakten abzugrenzen. Sie benötigen aber auch Erwachsene, die sensibel auf Hinweise und Auffälligkeiten der Kinder reagieren.

Eine wichtige Institution, die sich für den Schutz von Mädchen und Jungen in der Region einsetzt, ist die Lilith-Fachberatungsstelle in Pforzheim. Ihr Ziel ist es, mit Informationsveranstaltungen für Eltern, Fortbildungen für Lehrkräfte und Erzieherinnen, präventiven Angeboten

für die Mädchen und Jungen sowie niederschwelligen Beratungsangeboten dazu beizutragen, sexuellen Missbrauch zu verhindern oder möglichst frühzeitig zu beenden. Das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum unterstützt Lilith mit einer Spende, damit sich die Beratungsstelle weiterhin in diesem Umfang für den Schutz von Kindern und Jugendlichen einsetzen kann. Für diese wichtige Unterstützung bedanken sich der Vorstand und das Team von Lilith herzlich.

Die Familien Pace und Winkelstroeter, Inhaber der Dentaurum-Gruppe, wünschen Lilith e.V. weiterhin viel Kraft und Erfolg bei ihrer bemerkenswerten Arbeit und hoffen, dass auch weitere Spendengelder diese wichtige Organisation erreicht. Weitere Informationen zur Lilith e.V. Beratungsstelle unter: www.lilith-beratungsstelle.de

Spendenkonto

Lilith e.V. Stichwort „Beratungsstelle“
Sparkasse Pforzheim Calw
IBAN DE05666500850001819828
BIC PZHSDE66XXX

Lilith e.V. Stichwort „Beratungsstelle“
Volksbank Pforzheim
IBAN DE8166690000003091076
BIC VBPFDE66

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.com



V.l.n.r.: Axel Winkelstroeter, Petra Pace, Angela Blonski, Leiterin der Lilith-Beratungsstelle e.V. Pforzheim, und Mark S. Pace.

Einstieg in chinesischen Alignermarkt

Straumann Group trifft exklusive Vertriebsvereinbarung für die von der Tianjin ZhengLi Technology Company in China entwickelten und zugelassenen transparenten Aligner.

Die Straumann Group hat ihre Strategie intensiviert, in den weltweit zweitgrößten Markt für kieferorthopädische transparente Aligner einzutreten. Dazu ist die Gruppe eine Partnerschaft mit der Tianjin ZhengLi Technology Company Limited (ZhengLi Technology) eingegangen, deren transparente Aligner in China die Produktzulassung bereits erhalten haben. Die Straumann Group erhält die exklusiven Vertriebsrechte für Aligner von ZhengLi Technology in China und wird ihre Stärken in der Vermarktung, klinischen Weiterbildung, im Vertrieb und Kundendienst nutzen, um diesen hochattraktiven Wachstumsmarkt zu erschließen. Die beiden Partnerunternehmen werden gemeinsam fortschrittliche Lösungen für die Ästhetische Zahnmedizin weiterentwickeln.

Gemäß Marktforschungsergebnissen und Branchendaten wächst der Alignermarkt nirgendwo schneller als im Land China. Gemeinsam mit ZhengLi Technology plant Straumann, sowohl für moderate als auch für komplexe Fälle – wie sie in China besonders oft vorkommen – Lösungen anzubieten.



Das dynamische Geschäft von Straumann mit transparenten Alignern

2017 trat Straumann mit der Übernahme von ClearCorrect in den USA ins Geschäft mit transparenten Alignern ein. Die internationale Expansion ist einer der strategischen Schwerpunkte. Die Gruppe führt deshalb ClearCorrect bereits auch in Brasilien ein und hat kürz-

lich eine Vereinbarung unterzeichnet, um eine der größten spanischen Dentalketten zu beliefern. Weitere Länder werden nach Erhalt der gegebenenfalls hängigen behördlichen Zulassungen folgen. Eine strategische Partnerschaft mit Dental Monitoring erlaubt es der Gruppe, (Fach-)Zahnärzten und deren Patienten eine einfach anzuwendende Smartphone-App zur

Überwachung des Verlaufs einer Alignerbehandlung anzubieten. Diese Dienstleistung soll auch in China eingeführt werden.

Über Tianjin ZhengLi Technology

Die 2014 gegründete Tianjin ZhengLi Technology Company mit Sitz in Tianjin (China) ist ein innovativer Medizintechnikhersteller mit über 80 Mitarbeitenden. Das Kerngeschäft von ZhengLi Technology sind komplette kieferorthopädische Clear Aligner-Lösungen.

kontakt

Straumann Holding AG

Peter Merian-Weg 12
4002 Basel
Schweiz
Tel.: +41 61 9651111
Fax: +41 61 9651101
www.straumann-group.com



Strategische Kooperation eingegangen

DIE ZA vollzieht einen strategischen Schulterschluss mit dem Praxis+Award Qualitätssiegel als Initiative zur Weiterentwicklung von Servicequalität und Praxiskultur.

Zwischen DIE ZA und der praxis PLUS award GmbH bestand bereits seit einigen Monaten intensiver und konstruktiver Austausch hinsichtlich einer strategischen Kooperation zur gemeinsamen Weiterentwicklung von Patientenservice und Praxiskultur. Bereits im November 2018 wurde der richtungsweisende Schulterschluss in der DIE ZA Hauptzentrale in Düsseldorf besiegelt. Die Kooperation wird nun gemeinsam konzeptionell und inhaltlich ausgestaltet. Geplant sind unter anderem exklusive Fachveranstaltungen zum Thema Praxismarketing und -kommunikation sowie innovative Vertriebs- und Beratungsaktivitäten.

„Überzeugt hat uns der strategische Ansatz der Initiative mit einer außergewöhnlichen Qualitätsauszeichnung, die es in dieser Form am Markt bislang nicht gibt. Ebenso wichtig ist uns der Aspekt, dass es neben der Auszeichnung mit einem Gütesiegel zudem um eine gewünschte, kontinuierliche

und nachhaltige Weiterentwicklung der allgemeinen und speziellen Servicequalität im Sinne der Patienten und Mitarbeiter geht.



Hierzu werden wir unseren Kunden mit dem Siegel wertvolle Impulse geben und zahlreiche

Potenziale aufzeigen können“, sagt Holger Brettschneider, Vorstand DIE ZA.

„Mit DIE ZA haben wir einen idealen Partner gefunden. Der Geist und die Kultur des Unternehmens passen zu uns. Nun wollen und werden wir das unabhängige, objektive und neutrale Qualitätssiegel weiter am Markt platzieren. Auch dank der hervorragenden Reputation von DIE ZA in der Branche und ihrer Reichweite sind wir uns sicher, die Initiative noch viel präsenter in die Praxen zu tragen“, sagt Axel Schüler-Bredt, Initiator und Geschäftsführer der praxis PLUS award GmbH.

Erstmals sichtbar wurde die Partnerschaft Mitte November in Hamburg bei einem TV-Event zur Ehrung der Praxis+Award SIEGER als „Ambassador of Excellence“ für vorbildliche Servicequalität, bei der DIE ZA als „offizieller Presenter“ vertreten war.

DIE ZA – Zahnärzte für Zahnärzte.

Vor 30 Jahren als Selbsthilfeorganisation von Zahnärzten gegründet, macht sich DIE ZA auch heute für die freiberufliche Zahnärzteschaft stark. Der Erfolg ruht dabei auf zwei Säulen.

Eine Säule ist die ZA eG, die tief in der Dentalwelt verwurzelte Genossenschaft. Sie erfüllt ihren Förderauftrag seit dem Start der GOZ '88 mit hochwertiger Beratung auf Augenhöhe und einem breiten Spektrum an Coachings und Seminaren. Die zweite Säule ist die bereits 1999 als Tochtergesellschaft ins Leben gerufene ZA AG mit ihren dienstleistungsstarken Factoring-Produkten. Mit großer Branchenkenntnis und Know-how über den Praxisalltag bietet sie maßgeschneiderte Services und innovative Lösungen.

kontakt

ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG

Werftstraße 21
40549 Düsseldorf
Tel.: 0211 5693-373
Fax: 0211 5693-378
info@die-za.de
www.die-za.de



„Mit DIE ZA haben wir einen idealen Partner gefunden. Der Geist und die Kultur des Unternehmens passen zu uns.“

KN Impressum

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 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) (Vi.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

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

Abonnement
David Dütsch (Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
d.duetsch@oemus-media.de

Art Direction
Dipl.Des.(FH) Alexander Jahn
Tel.: 0341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Grafik
Franziska Schmid (Layout/Satz)
Tel.: 0341 48474-131
f.schmid@oemus-media.de

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

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2019 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 KN 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.

www.kn-aktuell.de





NEU !



ALPINE SL® CLEAR

Ästhetisches selbstligierendes Keramikbracket mit Nickel-Titan Verschluss

- ⊙ Einfache Handhabung
- ⊙ Neues keramisches Material
- ⊙ NiTi Clip mit Rhodium Coating
- ⊙ Einfaches Öffnen und Schliessen
- ⊙ Abgerundete Flügel
- ⊙ Weiche Oberfläche für besseren Komfort
- ⊙ Triple-X mechanische Basis
- ⊙ Markierung



FLI® BUCCAL TUBES



FLI orthodontic SYSTEMS

FLI WIRE®

NEU !



GUMMETAL® JETZT ERHÄLTlich !

Distributed by

orthocaps®

