

KN Aktuelles

Klinischer Fallbericht

Inwieweit das selbstligierende SmartClip SL3 Bracketsystem zur Lösung umfangreicher Behandlungsaufgaben eingesetzt werden kann, zeigt Dr. David Fleitman anhand eines Patientenbeispiels.

Wissenschaft & Praxis ➔ Seite 6

Präkonditionierung

Dr. Susanna Isabel Richter und Prof. Dr. Dr. h.c. Dirk Wiechmann präsentieren die Ergebnisse einer Studie, bei der die Möglichkeit der Optimierung des Haftverbundes mittels Sandstrahlen untersucht wurde.

Wissenschaft & Praxis ➔ Seite 18

Online-Termine

Patientenservice lohnt sich und zahlt sich schneller aus, als man denkt. Dass dies auch auf die Möglichkeit des Online-Buchens von Behandlungsterminen zutrifft, beweist Dr. Michael Siemes.

Wirtschaft & Recht ➔ Seite 26

KN Kurz notiert

Patientenzahl

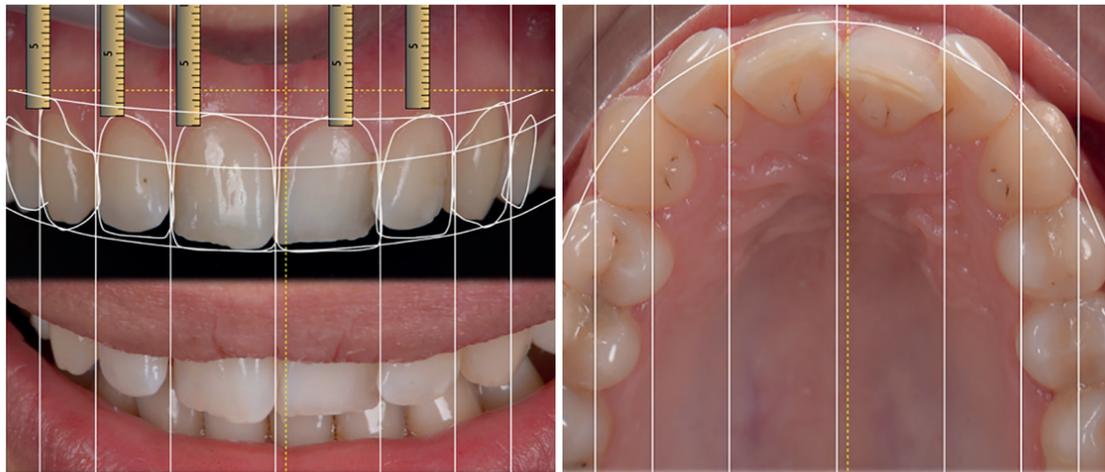
Auf eine behandelnde tätige Zahnärztin bzw. einen behandelnden Zahnarzt kamen in Deutschland Ende des Jahres 2017 1.148 Einwohner. (Quelle: KZBV)

Telematik

Nur 30 bis 40 Prozent der Arzt- und Psychotherapiepraxen, regional teils sogar rund 20 Prozent, sind derzeit angeschlossen. Grund sind vor allem Zweifel an der Sicherheit der Patientendaten. (Quelle: Freie Ärzteschaft e.V.)

3D-Simulation als virtuelle Probefahrt

Immer mehr kieferorthopädische Praxen nutzen die Software „Digital Smile Design“ bei ihrer Therapieplanung sowie zur Kommunikation mit Patienten und (interdisziplinärem) Behandlungsteam.



Bis ins allerkleinste ästhetische Detail kann mit Digital Smile Design geplant werden: von der Bestimmung der Idealposition der Zähne bis hin zur Prüfung der jeweiligen Zahnform (Breite und Länge) zur Abklärung des Bedarfs einer ästhetischen Rehabilitation nach erfolgter KFO-Therapie. Damit das angestrebte Ergebnis bestmöglich umgesetzt werden kann, muss das Design des Lächelns stets dem Gesicht folgen. (© Dr. Ioan Barbur)

Immer wieder sehen sich Kieferorthopäden bei Beratungsgesprächen mit Patienten konfrontiert, die dem Behandlungsvorschlag nur zögerlich oder gar nicht zustimmen. Die Gründe hierfür sind vielschichtig und meist durchaus nachvollziehbar.

Neben finanziellen oder zeitlichen Aspekten spielt bei der Akzeptanz eines Therapieplans oft ein ganz simpler Faktor eine entscheidende Rolle – das Vorstellungsvermögen. So sind viele Pa-

tienten geneigt, der vorgeschlagenen Behandlung lieber eine Absage zu erteilen, weil sie deren Endergebnis nicht verstehen bzw. es sich einfach nicht vorstellen können.

Um diesen Patienten zu helfen bzw. die Kommunikation mit ihnen zu verbessern, nutzen immer mehr Kieferorthopäden die Software „Digital Smile Design“. Mit ihr können virtuelle Simulationen erfolgen, die ein besseres Verständnis des Therapieplans ermöglichen. Patienten wird mithilfe dieses Tools visualisiert, was auf sie zukommt und wie ihr Lächeln nach Erzielung des Behandlungsergebnisses aus-

ANZEIGE

TADmatch™
powered by
OnyxCeph3™

DIGITALE
PLANUNG
für die skelettale
Verankerung

www.orthodontie-shop.de

TADmatch™ - Kurs
11.10.2019, Brandenburg
Dr. Philipp Eigenwillig

A. Ahnfeldt GmbH
Marienhütte 15
57080 Siegen
0271 - 31 460-0

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

➔ Seite 14

Nur Panikmache oder tatsächliches Recht?

Seit dem 25.5.2018 gilt die Datenschutz-Grundverordnung nun schon und erhitzt in vielen kieferorthopädischen Praxen noch immer die Gemüter. Zu groß sind auch ein Jahr nach Einführung der DSGVO die Unsicherheiten, die mit den Regeln zur Verarbeitung personenbezogener Daten verbunden sind. Welche Rechte haben Patienten nun und was bedeuten diese genau für die Praxis und deren tagtägliche Arbeitsabläufe?

Eines der Hauptziele, welches mit der Einführung der Datenschutz-Grundverordnung bzw. der Neuregelung des europäischen Daten-

schutzrechts durch die Europäische Union verbunden ist, ist der Ausbau der sogenannten Betroffenenrechte. Hierbei handelt es sich – wie der Name es schon vermuten lässt – um die Rechte der von einer Datenanwendung betroffenen Person (Betroffener) gegenüber dem (für die Datenverarbeitung) Verantwortlichen. Zu diesen Rechten zählen die Informationspflicht, das Auskunftsrecht, das Recht auf Berichtigung, auf Löschung, auf Einschränkung der Verarbeitung, auf Datenübertragbarkeit sowie das Widerspruchsrecht.

All diese Rechte stehen auch dem KFO-Patienten zu, jedoch ist hier eine grundsätzliche Unterscheidung zwischen der (proaktiven) Informationspflicht und den weiteren Betroffenenrechten zu unterscheiden. Was genau das heißt, wo die Grenzen liegen und wie sich kieferorthopädische Praxen vorbereiten können, um dem Risiko drohender Bußgelder aus dem Weg zu gehen, erläutert Expertin Simone Uecker.

ANZEIGE

OrthoDots® CLEAR die neueste Alternative zu dentalem Wachs!

einfach, sicher, zuverlässig

- medizinisches Silikon
- hervorragende Haftung
- sehr gute Ästhetik
- latexfrei und nicht toxisch



herkömmliches Dentalwachs | OrthoDots® CLEAR

www.dentalline.de

➔ Seite 22

ANZEIGE

Ormco™
Your Practice. Our Priority.

PERFEKTE ZÄHNE
SEIT 1960.

GERADE
IM RICHTIGEN MOMENT.

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