

KN Aktuelles

Klinischer Fallbericht

Seit fünf Jahren setzt Dr. Alexander Gebhardt das TruKlear® Bracket-system ein. Inwieweit dieses eine ästhetische, zuverlässige Behandlungsapparatur darstellt, zeigt er anhand eines Fallbeispiels.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 6

Personalsuche

Geeignete Mitarbeiter zu finden, stellt für viele Praxen eine große Herausforderung dar. Wie Praxen dem geplanten und ungeplanten Personalwechsel erfolgreich begegnen können, erläutert Simone Uecker.

Wirtschaft & Recht ▶ Seite 22

Esthetic Days 2019

Am 6. und 7. September 2019 geht die Straumann Group Deutschland in Baden-Baden mit einem neuen Kongresskonzept an den Start. Dabei wird ein interdisziplinäres Referententeam fächerübergreifend informieren.

Veranstaltungen ▶ Seite 32

KN Kurznotiert

Praxisausgaben

334.200 Euro betragen laut Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung die durchschnittlichen Ausgaben einer Zahnarztpraxis je Inhaber im Jahr 2016. (Quelle: Jahrbuch 2018 der KZBV)

Zusatzversicherung

Über 15 Millionen Deutsche haben eine Zahnzusatzversicherung. Kinder sollten ab drei bis fünf Jahren für Zahnsparungen versichert werden. (Quelle: zahnzusatzversicherung-experten.de)

Vollständige Kontrolle der Behandlung

Die Klasse II-Therapie nimmt einen großen Prozentsatz der in KFO-Praxen behandelten Fälle ein. Je nach Patientenalter und Ausprägung der Fehlbildung stehen heute u. a. auch festsitzende Behandlungskonzepte zur Verfügung, zu denen z. B. der Einsatz des GoTo1® Korrektors zählt.



Um den Behandler weitestgehend unabhängig von der Mitarbeit des Patienten zu machen, haben sich neben extraoralem Headgear sowie funktionellen Geräten zunehmend festsitzende Apparaturen etabliert. Die Abbildungen zeigen den GoTo1® Klasse II-Korrektor des italienischen Dentalanbieters Leone. (Klinische Fotos: Dr. Manuela Maltoni; Bild rechts: © Leone)

Eine mangelnde Mitarbeit des Patienten stellt Kieferorthopäden bei der Erreichung des geplanten Therapieergebnisses nicht selten vor Probleme. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn herausnehmbare Apparaturen zur Korrektur der vorliegenden Malokklusion zur Anwendung kommen.

Mit nahezu 70 Prozent der in Mitteleuropa behandelten Dysgnathien nimmt die Therapie von Klasse II-Anomalien einen hohen Stellenwert im kieferorthopädischen Praxisalltag ein. Neben der Klärung grundlegen-

der Fragen wie dentale oder skeletale Kausa, Behandlungszeitpunkt oder vorhandenes Wachstumspotenzial spielen dabei auch auf die Fehlstellung zurückzuführende psychische Belastungen oder mögliche Funktions-

störungen (z. B. craniomandibuläre Dysfunktion) eine wichtige Rolle. Darüber hinaus ist ein weiterer Aspekt von signifikanter Bedeutung – die Frage nach der zu erwartenden Patientenmitarbeit während der Klasse II-Therapie. Schließlich hängt davon in hohem Maße der Erfolg bzw. Misserfolg der Behandlung ab. Um dem potenziellen Risiko einer fehlenden Mitarbeit aus dem Wege zu gehen, hat sich im späten Wech-

sel- und bleibenden Gebiss der Einsatz festsitzender Apparaturen als vorteilhaft erwiesen. Eines dieser Geräte ist der GoTo1® Klasse II-Korrektor, der als Teil einer Multi-bracketbehandlung eingesetzt wird. Gabriele Scommegna sowie die Dres. Manuela Maltoni und Lucia Zoli stellen die Apparatur vor und zeigen deren klinische Anwendung.

▶ Seite 12

AAO 2019 – Negativtrend setzt sich fort

Schaut man sich die Teilnehmerzahlen der letzten Jahreskongresse der American Association of Orthodontists (AAO) an, sind diese konstant rückläufig. Wo einst 20.000 Kieferorthopäden und mehr von überall her zum Tagungsort strömten (z. B. 23.000 beim AAO 2005 in San Francisco), trüben magere 16.000 die diesjährige Bilanz (Vorjahr: 17.400). Woran liegt es, dass dieser einst bedeutende Publikumsmagnet immer weniger wahrgenommen wird?

Fakt ist, dass es mittlerweile längst keine Selbstverständlichkeit mehr

darstellt, dass bekannte Globalplayer der Dentalindustrie zwingend mit einem Stand vertreten sein müssen. Immer mehr Firmen lassen das Event ganz aus oder sind mit deutlich reduzierter Standfläche vertreten – zu teuer die Startgebühren, zu aufwendig die Logistik, zu kostspielig das Personal, zu wenig los in der Ausstellungshalle. Hinzu kommen schlechte Organisationen, wie beispielsweise in diesem Jahr, wo Industriemesse und Vorträge weit voneinander entfernt stattfanden, oder ein nicht unrealistisches Risiko der Erkrankung ganzer Firmen-Mannschaften aufgrund deutlich zu kalter Räumlichkeiten.

Fakt ist auch, dass große Namen längst nicht mehr automatisch ganze Vortragssäle füllen – zu viele Wiederholungen, zu wenig Neues. Für all diejenigen Leser, die beim diesjährigen AAO-Kongress im kalifornischen Los Angeles nicht dabei waren, berichten die *Kieferorthopädie Nachrichten* ausführlich in dieser Ausgabe.

ANZEIGE

die neue Generation effektiver Mundpflege

NEU blue^m Zahnpflegekaugummi:

- hochwirksame natürliche Wirkstoffe
- langanhaltende Mundfrische
- optimaler Schutz, auch zwischen den Mahlzeiten

www.bluem-care.de

die einzigartige FORMEL: Sauerstoff + Manuka-Honig
entwickelt von Dr. P. Bijlorp und seinem Spezialisten-Team: Implantologen, Kieferchirurgen und Zahnärzten

▶ Seite 28

ANZEIGE

TADmatch™
powered by
OnyxCeph3™

DIGITALE PLANUNG
für die skeletale 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

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



Yong-min Jo Ph.D.
Kieferorthopäde und Geschäftsführer
der CA DIGITAL GmbH

Alles digital oder doch noch nicht?

Wird ein neuer Intraoralscanner oder 3D-Drucker vorgestellt, wird sofort der „voll-digitale Workflow“ in der KFO-Praxis beworben. Man könnte meinen, ohne den digitalen Workflow gäbe es in der Praxis gar keine effektiven Abläufe mehr ...

Bevor man sich jedoch mit technischen Abläufen und potenziellen digitalen Workflows beschäftigt, sollte man sich fragen: Welche meiner Abläufe will ich aus welchen



Yong-min Jo Ph.D.

kann ich heute überhaupt schon effektiv selbstständig digital erstellen bzw. welche noch nicht? All diese Gedankengänge waren Hintergrund für die Realisierung meiner digitalen Praxisakademie.

Gründen digital gestalten? Und welche Vorteile bringen diese für Patienten, Praxisabläufe und Wirtschaftlichkeit mit sich? Wenn man diese Bereiche für sich definiert hat, muss zudem bedacht werden, dass gewisse Entscheidungen natürlich entsprechende Folgeentscheidungen nach sich ziehen.

Gibt es denn nun einen idealen digitalen Workflow für die KFO? Auch wenn viele Firmen genau das suggerieren wollen – NEIN, dieser ideale digitale Workflow existiert momentan noch nicht. Vielmehr sind es heutzutage leider immer noch Einzelkomponenten oder Kombinationen derer, die zusammengeführt werden müssen. Was heißt das? Dass der digitale Workflow nicht realisierbar ist? Doch, das ist er! Mit den richtigen Hardware-/Software-Komponenten sowie smarten Lösungen und Schnittstellen ist dies modular bzw. im ganzen Workflow sehr wohl realisierbar.

„Der ideale digitale Workflow existiert momentan noch nicht.“

Geht es z. B. nur um die Abdrucknahme, übernehmen Intraoralscanner die Rolle des Einstiegs in die digitale Welt. Doch, was passiert nach dem Scan? Will ich die Daten zu Dienstleistern schicken oder nutze ich sie für die Produktion im Eigenlabor? Und falls Letzteres zutrifft, welche Apparaturen

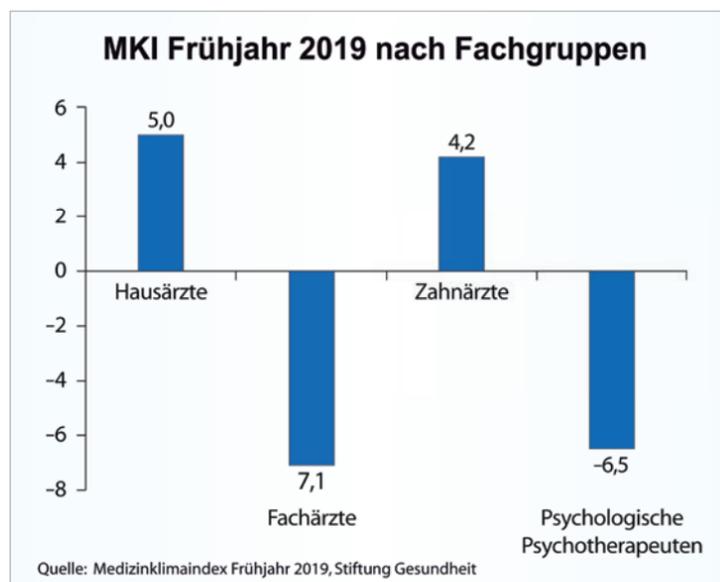
Wer die aktuellen Möglichkeiten des digitalen Workflows in Anwendung erleben möchte, sei hiermit ab Herbst herzlich zu Hospitationen oder Schulungen in unserer Praxisakademie eingeladen. Schauen Sie vorbei und erleben Sie hautnah, was die digitale KFO heutzutage zu leisten vermag (<https://academy.ca-digit.com>).

Zahnärzte deutlich optimistischer

Medizinklimaindex Frühjahr 2019 zeigt insgesamt verhaltene Stimmung bei Ärzteschaft.

Deutschlands Ärzte beurteilen ihre aktuelle und künftige wirtschaftliche Lage wieder zurückhaltender: Nach dem leichten Anstieg im Herbst 2018 fiel der Medizinklimaindex (MKI) aktuell mit dem Wert von -1,0 wieder auf den Stand vom Frühjahr 2018 zurück. „Damit hält sich die negative Grundstimmung mittlerweile bereits über drei Auswertungszeiträume hinweg“, bilanziert Prof. Dr. Konrad Obermann, Forschungsleiter der Stiftung Gesundheit. Dies war zuletzt in den Jahren 2012/2013 der Fall.

Dennoch ist in einigen Fachgruppen durchaus Optimismus zu erkennen. Am deutlichsten verbesserte sich die Stimmung bei den Hausärzten: Nachdem ihr Fachgruppen-Index von Herbst 2017 bis Herbst 2018 fast 14 Prozentpunkte verloren hatte, erholte sich der Wert nun und liegt mit +5,0 wieder im positiven Bereich. Auch die Zahnärzte (Fachgruppen-Index Herbst 2018: -7,7 / Herbst 2019:



+4,2) blicken wieder deutlich optimistischer in die Zukunft. Der MKI wird halbjährlich von der Gesellschaft für Gesundheitsmarkt-

analyse im Auftrag der Stiftung Gesundheit erhoben.

Quelle: Stiftung Gesundheit

Dentalketten ohne Sonderregeln

Europäische Zahnärzte fordern einheitliche Berufsaufsicht.

Auf seiner Frühjahrsvollversammlung in Wien forderte der Europäische Zahnärzterverband (Council of European Dentists, CED), dass es keine Sonderregeln für Dentalketten geben dürfe und sie Mitglied in den Zahnärztekammern sein müssten. Nur so sei eine einheitliche Fachaufsicht sichergestellt, die die Patienten schützt. Die Vertreter aller nationalen Zahnärzterverbände und -kammern waren sich darin einig, dass nicht



nur der einzelne Zahnarzt, sondern auch Dentalketten als juristische Personen den gleichen berufsrechtlichen Regeln und der glei-

chen Aufsicht unterworfen sein müssen.

Quelle: BZÄK

Neuer BVD-Vizepräsident gewählt

Stefan Heine übernimmt Amt von Vorgänger Andreas Meldau.

Stefan Heine, Geschäftsführer von Henry Schein Dental Deutschland, ist am 19. Mai einstimmig zum Vizepräsidenten des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. (BVD) gewählt worden. Damit tritt er die Nachfolge von Andreas Meldau an. Meldau ist seit Ende April Vizepräsident des europäischen Dachverbandes ADDE, er wurde in den Vorstand des BVD kooptiert.

Präsident Lutz Müller begrüßte die damit verbundene Kontinuität der Vorstandsarbeit: „Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dem neuen Vizepräsidenten Stefan Heine. Und mit der Kooptation von Andreas Meldau ist der direkte Austausch zwischen BVD und ADDE sichergestellt.“ Stefan Heine dankte für das Vertrauen und bestätigte: „Ich halte die Arbeit des BVD für außerordentlich wichtig und werde meine neuen Aufgaben



Der BVD-Vorstand (v.l.n.r.): Andreas Meldau, Peter Berger, Stefan Heine, Lutz Müller.

zum Nutzen aller Mitglieder übernehmen.“ Damit der Vorstand nach dem Rücktritt von Uwe Jerathe wieder komplett ist, steht Anfang Juli Peter

Berger, Prokurist der Pluradent, zur Wahl. Berger wurde ebenfalls in den Vorstand kooptiert.

Quelle: BVD

ANZEIGE

Sie machen KFO? 10 Jahre ZahnOffice

Danke für das Vertrauen!

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

ZahnOffice

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. 0151-14 015156

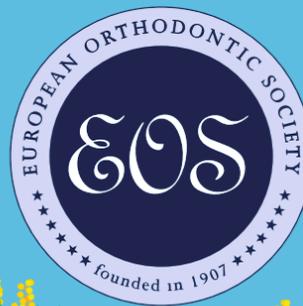
info@zahnoffice.de

www.zahnoffice.com

Qualifizierte Sicherheit im Datenschutz
DSGVO-BDSG
Zertifizierter
Datenschutzbeauftragter
DSB-TÜV

©Samborsky / Shutterstock.com

 orthocaps[®]
creating smiles



EOS Kongress



Nizza, 17.- 22.06.2019

Stand 61

EOS Golfturnier

Samstag, 22.06.2019, 07:15 -18:00

**Royal Mougins Golf Resort
Gesponsert bei orthocaps**

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

Gesponsert bei
orthocaps[®]
creating smiles

Führungsnachfolge bei GC

GC International ernannt
Dr. Kiyotaka Nakao zum Präsidenten und CEO.



Dr. Kiyotaka Nakao ist neuer Präsident und CEO der GC International AG.

Die GC International AG mit Sitz im schweizerischen Luzern hat Dr. Kiyotaka Nakao offiziell zum Präsidenten und Chief Executive Officer ernannt. Dr. Kiyotaka Nakao folgt auf Makoto Nakao, der das weltweit agierende Familienunternehmen

42 Jahre lang leitete und vor Kurzem seinen Rückzug in den Ruhestand bekannt gab.

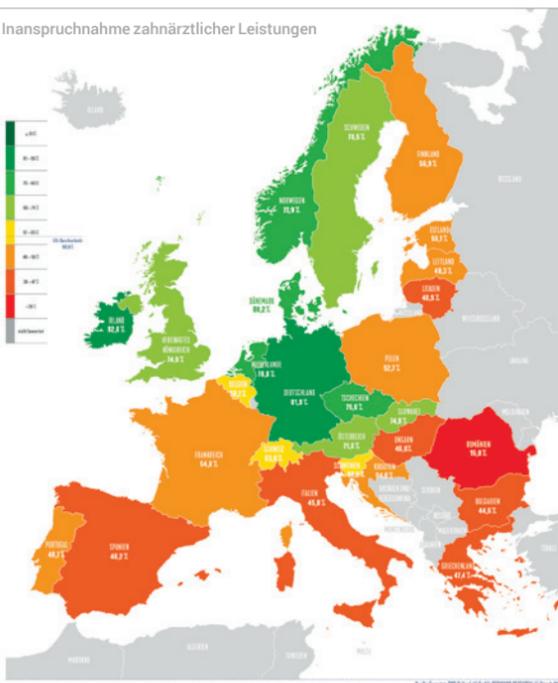
Als Vorsitzender des Verwaltungsrates wird Makoto Nakao der GC International AG weiterhin zur Verfügung stehen. Einen wesentlichen Anteil seiner Zeit wird er jedoch der „Foundation Nakao for Worldwide Oral Health“-Stiftung widmen, die mithilfe einer großzügigen Spende seiner Geschäftsanteile neu gegründet wurde. Die Stiftung fördert weltweit akademische Forschungen und klinische Studien zu Themen rund um die Zahngesundheit.

Der Erfolg des Familienunternehmens beruht auf der Unternehmensphilosophie, welche auf die japanische Lehre des „Semui“ und „GC No Kokoro“ zurückgeht und uneigennütziges und zielgerichtetes Handeln voraussetzt, und dem Gemeinwohl größeres Gewicht beimisst als kurzfristigen Wachstumszielen.

Quelle: GC International AG

Was ist. Was kommt.

ATLAS DENTAL – Studie über europäischen Markt im Umbruch.



ten hin zum ganzheitlichen Lösungsanbieter. Die Digitalisierung erreicht die gesamte Wertschöpfungskette, von der (Fern-)Diagnostik über die Telebehandlung bis hin zu medizinischen Produkten, die im 3D-Druck gefertigt werden. Einen umfassenden Überblick über den Umbruch des europäischen Dentalmarktes gibt der ATLAS DENTAL, der im Auftrag der Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH (GFDI) und dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) vom Marktanalysten REBMANN RESEARCH erstellt wurde. Nähere

Hersteller und Händler dentaltechnischer Produkte entwickeln sich zunehmend vom Produktlieferanten

Infos auf www.atlas-dental.eu

Quelle: REBMANN RESEARCH

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR

KN Kieferorthopädie Nachrichten

Schnell. Aktuell. Praxisnah.

Wir sind interessiert an:

- Fundierten Fachbeiträgen
- Praxisnahen Anwenderberichten

Kontaktieren Sie die Redaktion unter
c.pasold@oemus-media.de · Tel.: 0341 48474-122



www.oemus.com

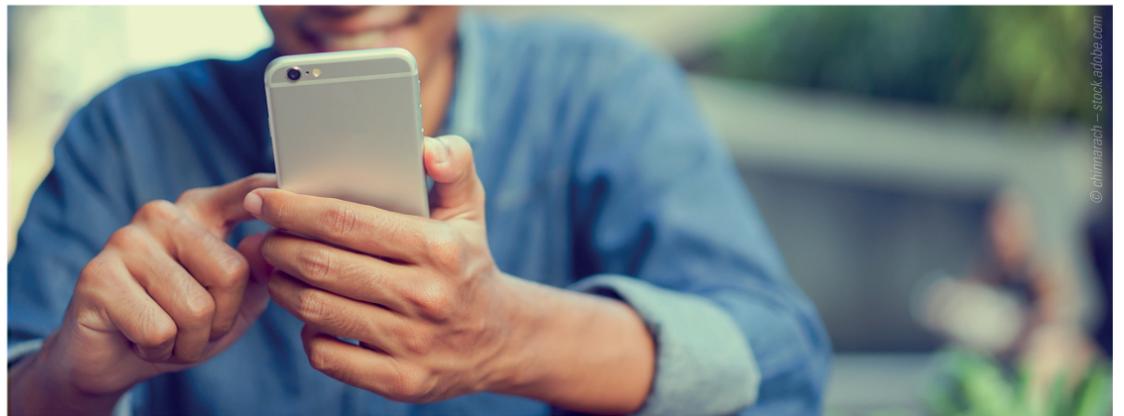


OEMUS MEDIA AG

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

Schnellere Termine durch Apps

Patienten sollen ab 2020 auch über flächendeckendes App-Angebot an Arzttermine kommen.



Patienten sollen ab 2020, wie vorgesehen, auch über Smartphone-Apps bundesweit an Arzttermine kommen können. „Wir sind sehr weit mit der Entwicklung“, sagte der Chef der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KBV), Andreas Gassen, dem Redaktionsnetzwerk Deutschland.

Gestartet werden solle damit Schritt für Schritt in den Regionen. Anfang kommenden Jahres solle das App-Angebot dann flächendeckend verfügbar sein. „In der Endbaustufe wird

es so sein, dass man, wenn man beispielsweise einen Orthopäden sucht, verschiedene Angebote mit freien Terminen erhält“, erläuterte Gassen. Der Patient könne dann den gewünschten Termin aussuchen.

Neue Möglichkeiten für Terminvermittlungen ab 2020 sind Teil eines Gesetzes von Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU). Damit will die große Koalition Kassenpatienten zu schnelleren Terminen verhelfen. Die telefonische Vermittlung

über Terminservicestellen, die in den Ländern bisher unterschiedlich arbeiten, soll stark ausgebaut werden. Ab Anfang kommenden Jahres sollen sie nicht nur zu Fachärzten vermitteln, sondern auch zu Haus- und Kinderärzten. Zudem sollen sie bundesweit unter der Telefonnummer 116117 täglich rund um die Uhr erreichbar sein – und auch online oder über eine App für Smartphones.

Quelle: dpa

Zahnpasta aus eigener Produktion

Alternative soll helfen, Plastikverpackungen zu reduzieren.

Zahnpasta lässt sich selbst herstellen – das trägt dazu bei, Plastikverpackungen künftig zu vermeiden. Experten des Bundes für Umwelt und Naturschutz Deutschland (BUND) empfehlen, vier Esslöffel Kokosöl oder anderes festes Öl im Wasserbad lauwarm zu erweichen. Dann kommen drei Esslöffel Natron hinzu, anschließend wird die Masse in ein desinfiziertes Glas gefüllt. Nach Belieben kann etwas flüssiges Öl, wie eine Sesamvariante, hinzugefügt werden, außerdem optional ein Teelöffel Schlammkreide und Minzöl. Letzteres sollte man aber nicht für Kinder unter sechs Jahren, Schwangere und Allergiker nutzen. Diese Mischung wird keinen Schaum bilden. Das beeinträchtigt laut BUND aber nicht die Funktion der Paste.



Es gibt noch weitere Alternativen, Zahnpasta ohne die Plastikverpackungen zu nutzen. Die gängigste kaufbare Alternative im Handel sind Zahnreinigungstabletten. Sie

werden im Mund zerkaut und dann mit einer Bürste verrieben. Auch sie schäumen nicht.

Quelle: dpa

Wasser predigen, Wein saufen

Freie Zahnärzteschaft kritisiert Diätenerhöhung der Bundestagsabgeordneten.

Der Vorsitzende der Freien Zahnärzteschaft (FZ), ZA Roman Bernreiter, hat die Erhöhung der Diäten für die Abgeordneten des Bundestages scharf kritisiert. „Diese Ignoranz der Abgeordneten und des Ministers ist an Frechheit schon kaum mehr zu überbieten. Für sich selbst sieht man die Notwendigkeit der Anpassung an steigende Lebenshaltungskosten, bei Zahnärzten lässt man über dreißig Jahre einen Punktwert von elf deutschen Pfennigen konstant. Das heißt, Wasser predigen und selber Wein saufen“, so Bernreiter.

Bei der Einführung der GOZ 1988 wurde dieser Punktwert eingeführt. Die GOZ 1988 war schon eine kostenneutrale Umstellung der Gebührenordnung von 1965. 2012 wurde die Gebührenordnung überarbeitet, aber der Punktwert einfach konstant gelassen und in Euro umgerechnet. „Dabei sieht die Gebührenordnung selbst die Anpassung der GOZ an Lebenshaltungs- und Praxiskosten durch Punktwertanhebungen vor“, so der FZ-Vorsitzende weiter. Der Gesetzgeber verstoße gegen seine eigenen Verordnungen

und die gut alimentierten Abgeordneten sähen tatenlos zu, meint Bernreiter.

Bald brauche man sich nicht mehr zu wundern, wenn Zahnärzte Vereinbarungen mit Patienten schließen, die eine Abweichung von der GOZ vorsehen. Dann müssten die Patienten wohl mehr bezahlen, weil die Versicherer und die Beihilfe der Beamten diese Sätze nicht erstatten würden, so der Zwieseler Zahnarzt.

Quelle: Freie Zahnärzteschaft



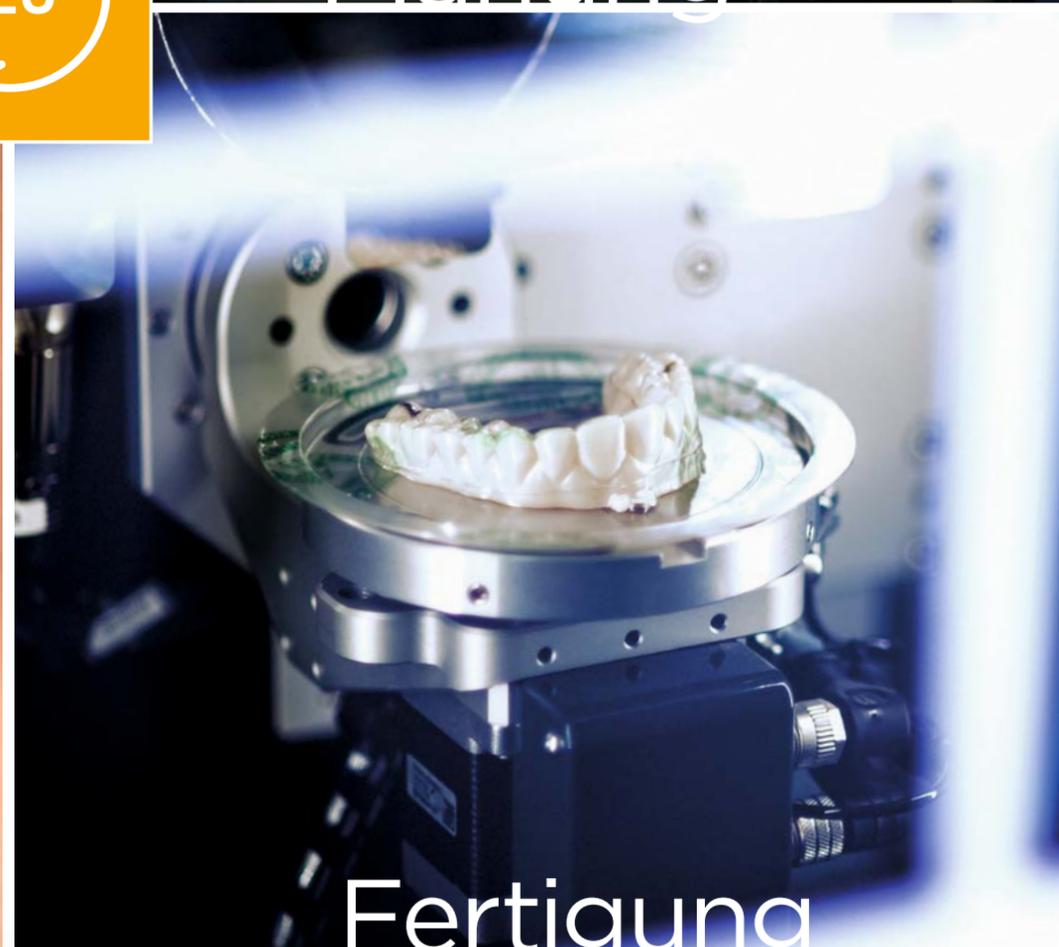
Scan



Planung



Behandlung



Fertigung

SureSmile® Aligners

Klinisches Knowhow. In Ihrer Hand.

Das Schienensystem SureSmile Aligners ist offen für STL-Dateien aller gängigen Intraoralscanner und basiert auf einer fortschrittlichen, Cloud-basierten Plattform zur Behandlungsplanung kombiniert mit hochmoderner Fertigung und voller Kontrolle des Behandlers. Die einzigartige Verknüpfung von FRS, 3D-Modell und Patientenbild ermöglichen vorhersagbare klinische Ergebnisse und eine optimale Lachlinie. Erfahren Sie mehr unter [SureSmile.com](https://www.suresmile.com)

Ästhetisch ansprechende, klinisch zuverlässige Behandlungslösung

Dr. Alexander Gebhardt



Literatur



Ein Beitrag von Dr. Alexander Gebhardt, Kieferorthopäde aus Bad Wildungen.

Wer seine schiefen Zähne möglichst unauffällig korrigieren lassen möchte, dem stehen zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung. Von labialen Miniatur-Metallbrackets über Aligner, Lingualbrackets bis hin zu nahezu unsichtbaren Kunststoff- oder Keramikbrackets – nie war die Auswahl größer als heute. Um für die Dauer der kieferorthopädischen Behandlung, insbesondere im Frontzahnbereich, eine ansprechende Ästhetik zu gewährleisten, entscheiden sich viele Patienten für Brackets aus zahnfarbener Keramik.

Einleitung

Patienten, die sich heutzutage einer kieferorthopädischen Behandlung unterziehen, zeigen einen deutlich gestiegenen ästhetischen Anspruch. Neben im Beruf stehenden Erwachsenen sind es auch jugendliche Patienten, die nicht nur ihr Lächeln verschönern wollen,

sondern eine „attraktivere“ Ästhetik ihrer Apparatur wünschen. Dieses zunehmende ästhetische Bewusstsein motivierte die herstellende Dentalindustrie, verschiedene Behandlungsapparaturen zu entwickeln, die neben einer adäquaten technischen Leistungsfähigkeit für den Kliniker vor allem auch eine akzeptable Ästhetik für den Patienten gewährleisten.

Heute erfüllen neben deutlich Größenreduzierten labialen Metallbrackets (Minibrackets) u. a. linguale Bracketsysteme sowie Aligner diese Kriterien, wobei mit Letzteren insbesondere einfache bis mittelschwere Fehlstellungen behandelt werden können. Komplexere Fälle benötigen oftmals noch den Einsatz einer fest-sitzenden Apparatur.¹ Darüber hi-

naus sind verschiedene ästhetische Brackets verfügbar (darunter mit Rhodium oder Weißgold beschichtete Edelstahlbrackets), wobei das Keramikbracket heute eines der beliebtesten Ästhetiklösungen darstellt. Mit ihm steht ein Produkt zur Verfügung, das sowohl den gesteigerten ästhetischen Ansprüchen der Patienten Rechnung trägt als auch als Alternative zur Lingualtechnik angesehen werden kann.²

Entwicklung ästhetischer Brackets

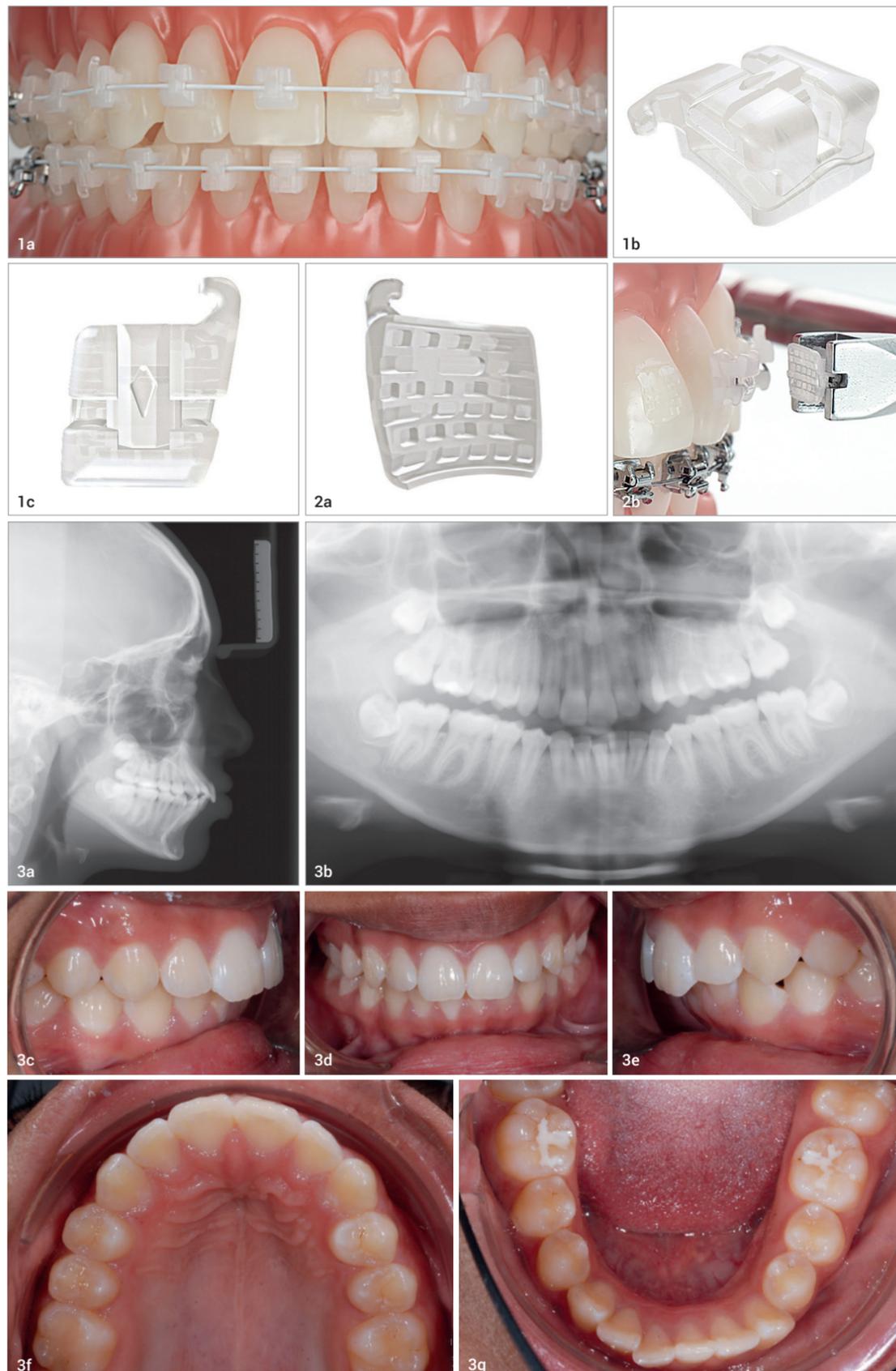
Betrachtet man die Anfänge ästhetischer Brackets, gab es zunächst die Kunststoffbrackets, welche in den frühen 1970er-Jahren auf den Markt kamen. Sie waren anfänglich aus Acryl, später aus Polycarbonat gefertigt und zeigten schon bald Nachteile wie Verfärbung, Geruchsbildung oder einen Mangel an Härte und Steifigkeit. Diese unzureichende Materialfestigkeit führte zu Problemen beim Kleben, zu Verformungen oder gar zum Bracketbruch. Um sie zu beheben, war der Einsatz von Füllstoffen erforderlich. So wurden die bisherigen Kunststoffbrackets durch Keramik oder Glasfaser verstärkt und/oder mit einem Metallslot versehen, um ungewollten Verformungen (die z. B. bei der Applikation von Torque auftraten) entgegenzuwirken.¹

In den 1980er-Jahren wurden dann erste Keramikbrackets eingeführt. Sie bieten eine extrem hohe Materialhärte und somit eine bessere Resistenz gegenüber Deformation. So ist der Härtegrad von Keramikbrackets (Knoop Hardness Number, KHN 2400-2450) fast neunmal härter als der von Edelstahlbrackets (KHN ca. 280) oder rund siebenmal härter als der von Zahnschmelz (KHN 343).³ Zudem sind sie farbbeständiger und bieten daher eine ausgezeichnete Ästhetik.¹ Die atomare Struktur, welche Keramikbrackets ihre Härte und Resistenz gegenüber hohen Temperaturen sowie ihre chemische Beständigkeit verleiht, macht jedoch gleichzeitig ihren deutlichsten Mangel aus – die Sprödigkeit.⁴

Fertigungsprozesse keramischer Brackets

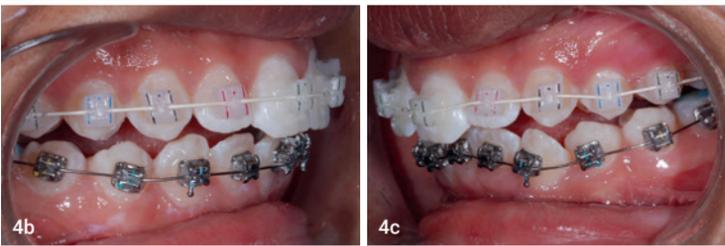
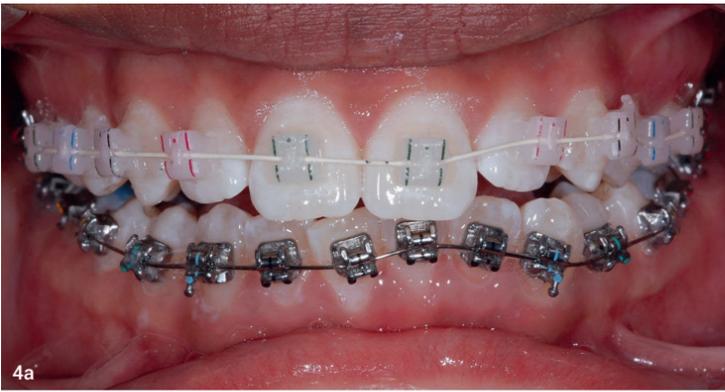
Heute am Markt erhältliche Keramikbrackets sind aus Aluminiumoxid zusammengesetzt und je nach Fertigungsmethode in polykristalliner oder monokristalliner Form erhältlich.²

Abb. 1–c: TruKlear® Brackets kommen gänzlich ohne Metallteile aus und sind daher ästhetisch sehr ansprechend. **Abb. 2a, b:** Die mit inversen Haken versehene Bracketbasis ist gewölbt und somit an die anatomische Zahnkronenform angepasst (a). Das Pauls-Tool (hier beim Debonding von QuickKlear® Brackets dargestellt) gewährleistet die splitter- und bruchfreie Entfernung der Brackets ohne Schmelzausrisse. (© FORESTADENT) **Abb. 3a–g:** Klinische Ausgangssituation: FRS (a) und OPG (b) sowie intraorale Aufnahmen (c–g). **Abb. 4a–e:** Einbau der Behandlungsapparatur: Im Oberkiefer wurden von 5-5 TruKlear® Keramikbrackets und auf den oberen ersten Molaren Quick® 2.0 Brackets geklebt. Im Unterkiefer kamen ausschließlich Quick® 2.0 Brackets zum Einsatz. Die initialen Bögen waren ein .016" BioCosmetic® (OK) bzw. ein .014" BioStarter®. (© Abb. 3 und 4: Dr. Alexander Gebhardt)



Zur Info

Dr. Alexander Gebhardt ist seit 2003 in eigener fachzahnärztlicher Praxis im nordhessischen Bad Wildungen niedergelassen. Er ist auf funktionell schonende sowie unsichtbare Zahnkorrekturen spezialisiert.



Polykristalline Herstellung

Polykristalline Keramikbrackets werden aus gesinterten Aluminiumoxid-Partikeln hergestellt. Die Fertigung erfolgt hierbei durch Mischen der Partikel (Keramikpulver) mit einem organischen Binder zu einer homogenen spritzbaren Masse, dem Feedstock. Diese wird in eine entsprechende Kavität (Bracketform) spritzgegossen (CIM – Ceramic Injection Molding). Dem so erhaltenen Spritzgießteil, dem Grünkörper, wird zunächst der zur Formgebung nötige Binder wieder entzogen (Entbindern), meistens thermisch bei relativ geringen Temperaturen unter 600 °C. Anschließend wird das Material bei hohen, unterhalb der Schmelztemperatur liegenden Gradzahlen verdichtet (Sintern), wodurch eine extrem hohe Materialfestigkeit erreicht wird. Beim Aluminiumoxid werden im Sinterprozess Temperaturen von bis zu 1.800 °C erreicht.

Der CIM-Prozess ist so ausgefeilt, dass engste Maßtoleranzen

und höchste Genauigkeiten (z. B. die Slotdimensionen) gewährleistet sind. Als Nachbearbeitung erfolgt in der Regel lediglich eine Oberflächenpolitur, welche die Ästhetik der transluzenten Brackets weiter erhöht.

Monokristalline Herstellung

Monokristalline Keramikbrackets durchlaufen einen völlig anderen Fertigungsprozess. Bei diesem wird Aluminiumoxid bei Temperaturen von bis zu 2.100 °C geschmolzen und die geschmolzene Masse anschließend langsam abgekühlt, um eine sorgfältig kontrollierte Kristallisation zu ermöglichen. Das Ergebnis dieses Vorgangs ist ein einzelner Kristall eines künstlichen Saphirs. Diese großen Monokristalle werden durch Fräsen in die entsprechenden Formen und Dimensionen der verschiedenen Brackets gebracht. Das geschieht mithilfe von Ultraschall-Schneidetechniken, Diamantschleifern oder einer Kombination aus beidem. Um Oberflächenmänn-



**PALATINALBÜGEL
mit extra-langem Schlossteil**

Mit verlängerter Retention für
leichteres Einführen und Anpassen

Auch als Varianten für gekrümmte Schösser!



ANGEBOT JETZT
in der aktuellen Ausgabe!

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



Abb. 5a–e: Klinische Situation vier Wochen nach Behandlungsbeginn. **Abb. 6a–e:** Acht Wochen nach Behandlungsbeginn erfolgte im Unterkiefer ein erster Bogenwechsel. Es wurde ein .018" thermoaktiver NiTi einligiert. **Abb. 7a–e:** Klinische Situation nach gut fünfmonatiger Behandlung. Nachdem im Oberkiefer zwischenzeitlich ein .018" x .025" BioCosmetic® Bogen für die Dauer von vier Wochen zur Anwendung kam, erfolgte ein erneuter Bogenwechsel. In beiden Kiefern wurde ein .021" x .025" thermoaktiver NiTi-Bogen einligiert. (© Abb. 5 bis 7: Dr. Alexander Gebhardt)



gel (Unreinheiten, Unebenheiten) sowie verbliebene Spannung zu beseitigen, erfolgt hier eine Hitzebehandlung.⁴

Monokristalline Keramikbrackets sind aufgrund des Fräsens wesentlich aufwendiger herzustellen als polykristalline Brackets und in ihrer Formgebung beschränkt. Der optisch offensichtlichste Unterschied zwischen beiden ist deren unterschiedliches Maß an Klarheit. Während polykristalline Keramikbrackets zahnfarben erscheinen, verfügen monokristalline über eine hohe Transluzenz.¹

Klinische Zuverlässigkeit dank zunehmenden Know-hows

Die Entwicklungsanfänge keramischer Brackets waren oft noch

mit dem Auftreten unerwünschter Nebeneffekte wie Zahnschmelzabrasionen, (im Vergleich zu Stahlbrackets) erhöhten Friktionswerten oder einer Bruchanfälligkeit des Materials verbunden.⁵⁻⁸ Ein über die Jahre zunehmend besseres Verständnis der Eigenschaften von Keramik und Zahnschmelz, der Haftkraft verschiedener Adhäsivsysteme oder die Einführung neuer Methoden des Debondings haben den Herstellern jedoch dabei geholfen, zunehmend zuverlässigere und klinisch sichere Keramikbrackets zu entwickeln.⁸ Heute steht dem Behandler eine Vielzahl bewährter Systeme unterschiedlichster Designs zur Verfügung. Keramikbrackets sind daher längst zu einem festen Bestandteil des kieferorthopädischen Praxisalltags geworden.

TruKlear® Bracket

Eines der neueren Bracketsysteme, das seit seiner Markteinführung im Jahre 2014 in unserer Praxis zur routinemäßigen Anwendung kommt, ist

„Heutige Keramikbrackets sind aus Aluminiumoxid zusammengesetzt und je nach Fertigungsmethode in polykristalliner oder monokristalliner Form erhältlich.“

das selbstligierende TruKlear® Keramikbracket (Fa. FORESTADENT, Pforzheim/Deutschland). Bei diesem imponiert uns insbesondere die hohe Ästhetik. Während verschiedene, aktuell am Markt erhältliche SL-Keramiksysteme entweder über

einen Metallclip oder einen metallenen Haltemechanismus für den Clip verfügen, ist TruKlear® vollständig ästhetisch. Es weist keinerlei durchschimmerndes Metall auf. Sowohl der Bracketkörper als auch der Schieber sind aus einer Spezialkeramik gefertigt, der im Korpus verborgene Schiebermechanismus aus zahnfarbenem Kunststoff (Polyetheretherketon, PEEK). Dadurch kann anspruchsvollen Patienten für die Dauer ihrer festsitzenden Behandlung eine sehr hohe Ästhetik geboten werden. Zudem profitieren Nickelallergiker von den gänzlich fehlenden Metallteilen (Abb. 1a bis c).

Das passiv selbstligierende Bracket wird im CIM-Verfahren (Ceramic Injection Molding) hergestellt, welches, wie beschrieben, nahezu uneingeschränkte Möglichkeiten in der Formgebung und eine mit Metallbrackets vergleichbare Festigkeit gewährleistet. Spezielle Prozesse zur Endbearbeitung der Oberfläche ermöglichen beim TruKlear® zudem die Realisierung eines äußerst glatten Finishs, wodurch die Konturen des Bracketkorpus abgerundet und ein hoher Tragekomfort realisiert werden kann. Zudem können aufgrund der Oberflächenglätte keine Einlagerungen in Ritzen oder Spalten erfolgen, sodass eine Resistenz gegenüber Verfärbungen und somit eine dauerhafte Ästhetik gegeben ist.

Was das Design des Slots betrifft, ist dieser beim TruKlear® besonders passungsgenau gestaltet. Somit können selbst größer dimensionierte Bögen (.025") eng geführt werden, was sich wiederum positiv auf die Übertragung von Torque und Rotation auswirkt. Die Slotläufe sind verrundet, woraus weniger Kerbeffekte – selbst bei Fällen mit starker Bogenauslenkung – resultieren. Der Slot selbst ist mit vier Kontaktrippen versehen, im Gegensatz zu anderen Keramikbrackets, wo z. B. eine einzige Rille entlang des Slotbodens verläuft. Diese vier Rippen tragen zur Unterstützung der Gleiteigenschaften sowie zur Minimierung von Klemmeffekten bei.

Der Schieber öffnet bei diesem Bracket nach gingival, wodurch sich vorteilhafterweise keine Speisereste einlagern können. Zudem ist er slotseitig sehr breit gestaltet, woraus eine zuverlässige Übertragung von Rotationen resultiert. Durch seine Rastfunktion ist dabei selbst

bei stark rotierten Zähnen ein sicherer Halt des Schiebers gegeben. Wie allgemein bekannt, wird die Scherhaftfestigkeit von Brackets insbesondere vom Design ihrer Basis beeinflusst, so auch beim Keramikbracket. Um die mechani-

Über TruKlear®

TruKlear® Keramikbrackets werden in den Systemen Roth und McLaughlin/Bennett/Trevisi angeboten. Sie sind mit .018"er sowie .022"er Slot von 5-5 für den Ober- sowie Unterkiefer verfügbar.

3Shape TRIOS

Go Beyond: Erreichen Sie mehr mit digitalen Technologien



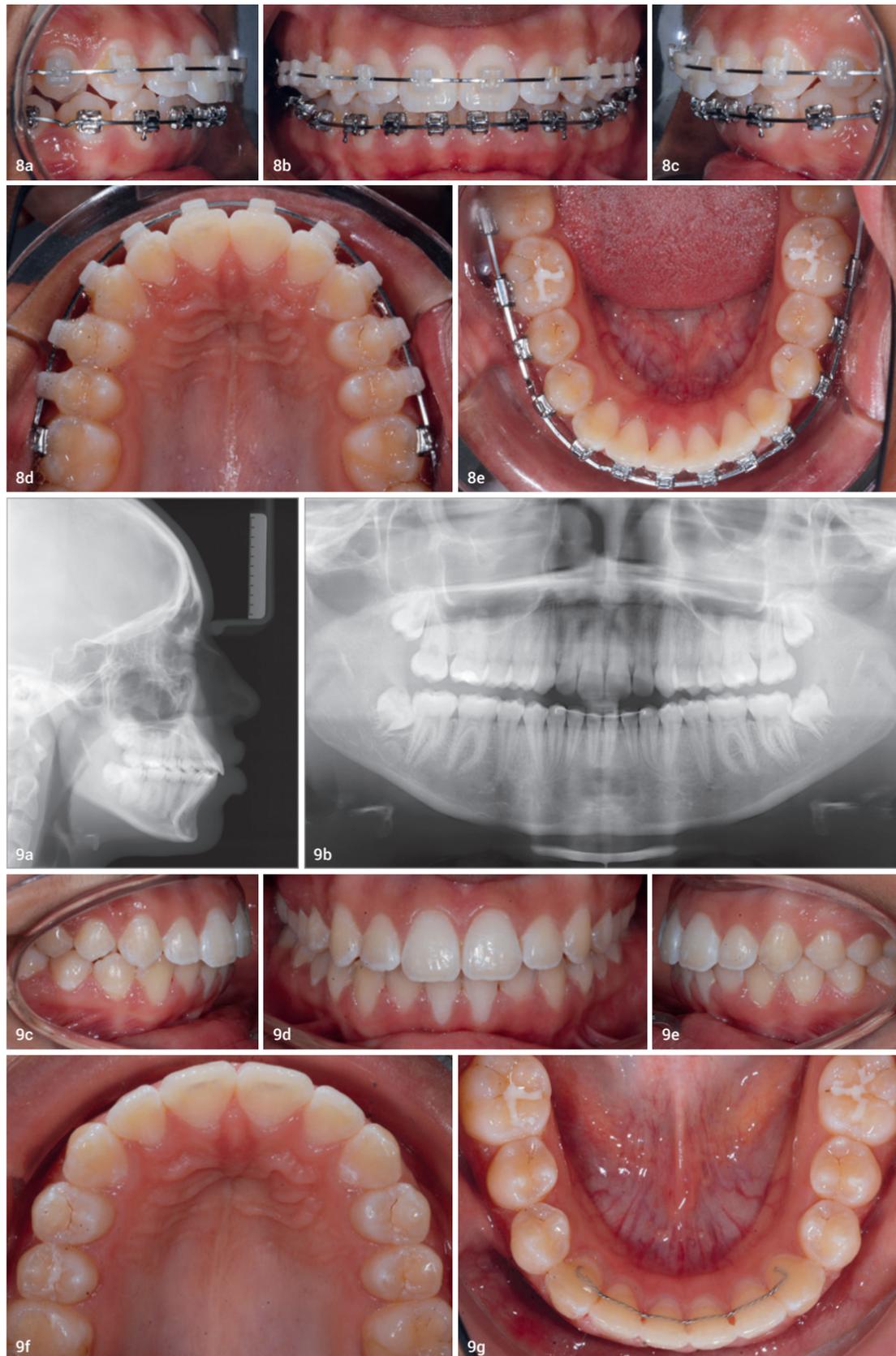
Lernen Sie das komplette Portfolio der **TRIOS Intraoralscanner kennen.**

Unabhängig davon, ob Sie ein Neueinsteiger in den digitalen Technologien sind oder schon eine vollständig digital arbeitende Praxis, TRIOS bietet Ihnen die Möglichkeit "to go beyond", indem Sie durch die Erweiterung Ihres Dienstleistungsangebotes eine herausragende Patientenversorgung anbieten können.

Wenden Sie sich an Ihren Händler bezüglich weiterer Informationen zur Verfügbarkeit von 3Shape Produkten in Ihrer Region

3shape 

Abb. 8a–e: Nachdem zwischenzeitlich eine Reduzierung der Aufbisse erfolgt war, waren diese nun vollständig entfernt. Die intraoralen Aufnahmen zeigen die Situation nach zehntonatiger Behandlung. Die Zahnbögen sind ausgeformt und die Therapieziele nahezu vollständig umgesetzt. Es erfolgte die Abformung für den UK-Lingualretainer. Einen Monat später (nach elf Monaten aktiver Behandlung) war der Entbänderungstermin angesetzt. **Abb. 9a–g:** FRS (a) und OPG (b) nach Entbänderung. Das Entfernen der Apparatur erfolgte erst weitere 15 Monate später, da diese auf Wunsch der Patientin bzw. deren Eltern noch zur Stabilisierung des Ergebnisses in situ bleiben sollte. Die intraoralen Aufnahmen (c–g) zeigen die Situation nach insgesamt 26 Monaten. Im Unterkiefer wurde zur Retention ein Lingualretainer geklebt. (© Abb. 8 und 9: Dr. Alexander Gebhardt)



sche Retention des Adhäsivs zu optimieren, sind TruKlear® Brackets mit einer inversen Hakenbasis ausgestattet (Abb. 2a). Die Haken beugen zudem der Gefahr von Schmelzausrissen oder -sprüngen beim

Klinisches Fallbeispiel

Anhand eines Behandlungsfalls soll abschließend die klinische Anwendung der TruKlear® Brackets gezeigt werden.

Overbite von 3–4 mm sowie ein Engstand in der unteren Front erkennbar (Abb. 3a bis g).

Behandlungsplan

Dieser umfasste das Ausrunden der Unterkieferfront zur Auflösung des Engstandes sowie die Korrektur der Einzelzahnfehlstellungen im Ober-/Unterkiefer. Durch Heben des tiefen Bisses sollte eine Nivellierung der Spee'schen Kurve erreicht werden. Zudem war ein Torquen der oberen und unteren Front erforderlich.

Behandlungsverlauf

Im Oberkiefer wurden TruKlear® Keramikbrackets geklebt, während im Unterkiefer Quick® 2.0 Brackets (Fa. FORESTADENT, Pforzheim/Deutschland) zum Einsatz kamen. Auch wenn TruKlear® Brackets für den Ober- und Unterkiefer (5-5) erhältlich sind, entschieden wir uns aufgrund des Tiefbisses der Patientin im Unterkiefer für Edel-

stahlbrackets. Zudem wurden aus Ultra Band-Lok® (Fa. Reliance, Itasca, Illinois/USA) seitliche Aufbisse für die unteren 6er gefertigt, um einer Schädigung der Inziskanten der OK-Front sowie unerwünschten Bracketverlusten vorzubeugen. Als initiale Bögen kamen im Oberkiefer ein .016" BioCosmetic® und im Unterkiefer ein .014" BioStarter® (beide Fa. FORESTADENT, Pforzheim/Deutschland) zur Anwendung (Abb. 4a bis e).

Die Abbildung 5 zeigt die klinische Situation nach vierwöchiger Behandlung. Nach zwei Monaten erfolgte im Unterkiefer der erste Bogenwechsel. Es wurde nun ein .018" thermoaktiver NiTi (BioStarter®, Fa. FORESTADENT) einligiert (Abb. 6a bis e). Weitere zwei Monate später wurde der initiale Rundbogen im Oberkiefer gegen einen Vierkantbogen der Dimension .018" x .025" (BioCosmetic®) getauscht.

Fünf Monate nach Behandlungsbeginn erfolgte sowohl im OK als auch im UK der Wechsel auf einen .021" x .025" thermoaktiven NiTi (BioTorque®, Fa. FORESTADENT; Abb. 7a bis e). Beim nächsten Kontrolltermin zwei Monate später konnten die Aufbisse dann reduziert bzw. ganz entfernt werden. Weitere zehn Wochen (Abb. 8a bis e) später wurde abgeformt, um den lingualen Kleberretainer für den Unterkiefer anpassen zu können. Zum Kleben des UK-Retainers kam es gute fünf Wochen später jedoch erst einmal nicht, da die Apparatur auf Wunsch der Patientin und ihrer Eltern zur Stabilisierung noch in situ bleiben sollte. Erst nach weiteren 15 Monaten wurde diese dann entfernt (Abb. 9a bis g). Die Gesamtbehandlungsdauer betrug damit insgesamt 26 Monate.

Fazit

Seit nunmehr fünf Jahren kommen in unserer Praxis TruKlear® Brackets zur Anwendung. Sie entsprechen nicht nur den heute hohen ästhetischen Ansprüchen der Patienten, sondern stellen darüber hinaus eine zuverlässige, leicht handhabbare Apparatur zur effektiven Umsetzung klinischer Behandlungsziele dar.

kontakt



Dr. Alexander Gebhardt
Praxis für Kieferorthopädie
Quellenstraße 36
34537 Bad Wildungen
Tel.: 05621 969561
Fax: 05621 969567
www.docgebhardt.de

„TruKlear® Brackets entsprechen den hohen ästhetischen Ansprüchen der Patienten und stellen eine zuverlässige, leicht handhabbare Apparatur zur effektiven Umsetzung klinischer Behandlungsziele dar.“

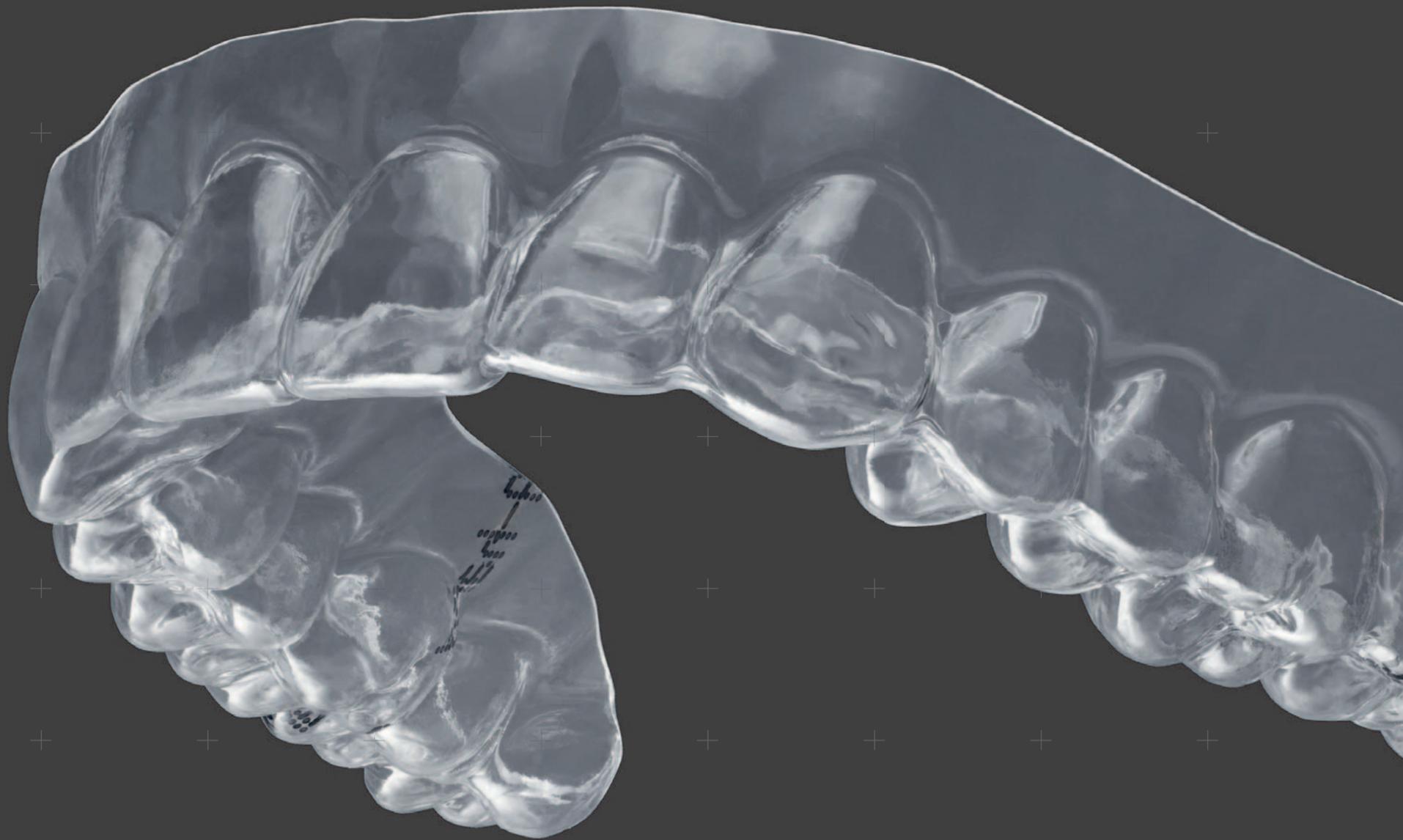
Zur Info

Dr. Alexander Gebhardt ist neben seiner kieferorthopädischen Tätigkeit regelmäßig als nationaler wie internationaler Referent tätig. Am 8. November 2019 lädt er beispielsweise zu einer Tagesfortbildung zum Thema „Das ABC der Lingualtechnik“ nach Nürnberg ein. Nähere Infos unter www.forestadent.com

Debonding vor. In unserer Praxis setzen wir zum Debonden der Apparatur nach erfolgter Behandlung ein spezielles Entfernungswerkzeug (Pauls-Tool) ein. Mit dessen Hilfe können die Brackets fragmentfrei und ohne Schmelzausrisse abgenommen werden (Abb. 2b).

Diagnose

Die zu Beginn der Behandlung 13-jährige Patientin zeigte eine skelettale Klasse I (ANB-Winkel = 4,5°/Wits-Wert = 2,0 mm) mit beidseitiger Neutralokklusion im Molarenbereich. Ferner waren ein Overjet von 2–5 mm, ein tiefer Biss mit



LET'S GO PRO.

CA[®] PROFESSIONAL

DAS NEUE ALIGNER-SYSTEM FÜR KOMPLEXE INDIKATIONEN.

Mit dem CA[®] PROFESSIONAL kommt nun eine Lösung für komplexe Indikationen auf den Markt, die bewährte Bewegungsprinzipien der Kieferorthopädie für die Aligner-Therapie nutzbar macht. Das Multiphasen-Behandlungssystem reduziert überflüssige Mischbewegungen, sorgt für eine optimale Verankerung und ermöglicht so effizientere Ergebnisse. Auch die Therapieplanung wurde optimiert: Eine fundierte, bildgestützte Anamnese, die präzise digitale Planung und der kompetente klinische Support „Made in Germany“ garantieren einen bestmöglichen Behandlungsverlauf. When do you go pro? CA DIGITAL – Ihre digitale Zukunft ist nur einen Klick entfernt: www.ca-digit.com

Effektive, mitarbeitsunabhängige Therapie von Klasse II-Malokklusionen

Ein Beitrag von Gabriele Scommegna (Research & Development Director, Leone) und den Kieferorthopädinnen Dr. Manuela Maltoni und Dr. Lucia Zoli.

Festsitzende intermaxilläre Apparaturen zur Korrektur dentaler und skelettaler Klasse II-Fehlstellungen sind heutzutage zahlreich am Markt vertreten. Sie agieren völlig unabhängig von der Compliance des Patienten und zeichnen sich durch unterschiedliche Designs aus. Seit mehreren Jahren zählt auch der GoTo1® Klasse II-Korrektor der Firma Leone zu den weltweit erfolgreich eingesetzten Therapiegeräten. In 2018 stellte der italienische Dentalanbieter eine neue, modifizierte Version seiner bewährten Apparatur vor.

Einleitung

Klasse II-Malokklusionen zu korrigieren stellt für Kieferorthopäden aufgrund der komplexen und multifaktoriellen Ätiologie immer wieder eine Herausforderung dar (Singh et al. 2018¹). Zu den nicht operativen Klasse II-Behandlungsoptionen zählen der extraorale Headgear, funktionelle Geräte sowie festsitzende Apparaturen (Bohlin et al., 2008²; AAPD, 2014³).

„Die erwartete Mitarbeit des Patienten stellt einen von mehreren Faktoren dar, die bei der Planung der kieferorthopädischen Behandlung in Betracht gezogen werden müssen.“

Es ist bemerkenswert, dass die „Guideline on Management of the Developing Dentition and Occlusion in Pediatric Dentistry“³ als Faktoren, die bei der Planung der kieferorthopädischen Behandlung in Betracht gezogen werden müs-

des Patienten beruhen, insbesondere bei extraoralen Apparaturen (DeVincenzo et al. 1997⁴) und bei Einsatz von Gummizügen (Maltoni et al. 2014^{5,6}). Der steigende Bedarf an Non-Compliance-Behandlungen führt

fluss auf die Behandlung, ästhetische Vertretbarkeit, Bruchfestigkeit, Vermeidung von Gewebeerregungen, kurze Behandlungsdauer, Ermöglichung einer guten Mundhygiene, leichtes Einbringen der Apparatur, geringe Kosten, minimale Anforderlichkeit der Lagerhaltung für den Kieferorthopäden (DeVincenzo 1997⁴; Sing et al. 2018²).

Um dem Kieferorthopäden all diese Vorteile von mitarbeitsunabhängigen, festsitzenden Apparaturen für die Behandlung von Klasse II-Malokklusionen bieten zu können, wurde vor einigen Jahren der patentierte Klasse II-Korrektor GoTo1® (Fa. Leone, Vertrieb DE über dentalline) auf den Markt gebracht. Dieser verbessert die mechanischen Eigenschaften bekannter Klasse II-Korrektoren und konnte bereits deutliche, klinisch umfassend bewiesene Ergebnisse erzielen (DeVincenzo, 1997⁴). In der neuen Geräteversion aus dem Jahr 2018 wurden der Bewegungsfluss sowie die Kraft des Teleskopmechanismus weiter verbessert.

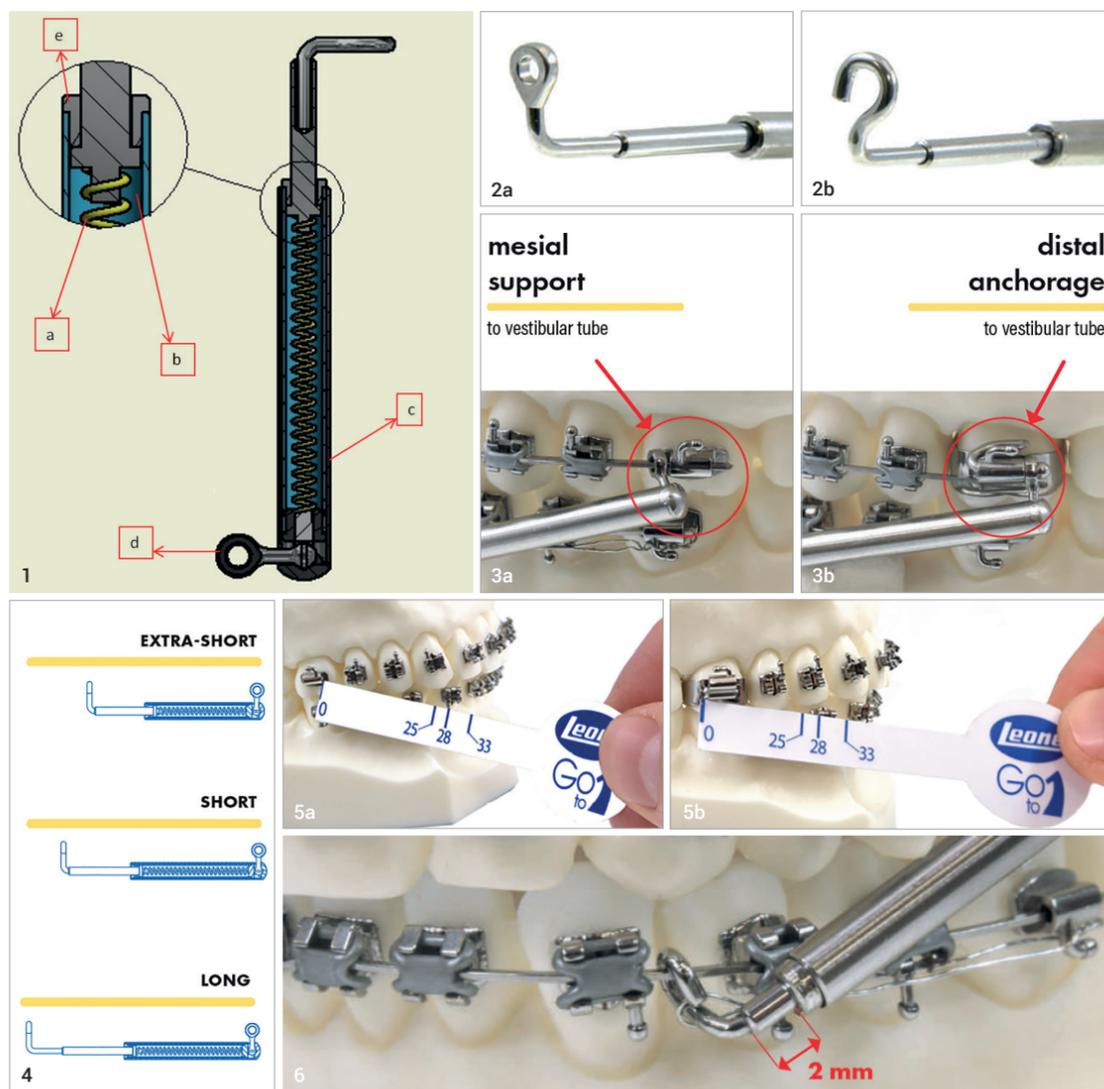
Apparatureigenschaften

Der Klasse II-Korrektor GoTo1® besteht aus einem Kolbenelement und einem Zylinder aus medizinischem Edelstahl (Abb. 1). Er weist einen Gesamtdurchmesser von 3 mm auf und ist damit im Vergleich zu anderen am Markt befindlichen Geräten weniger klobig. Neben genannten Komponenten enthält die entsprechende Packung zudem einen in einer Kugel endenden Draht zur Befestigung in der distalen Molarenposition.

Die Hauptverbesserungen im Vergleich zur früheren Apparaturversion sind u. a. die Verwendung eines Tubes mit vergrößertem Innendurchmesser zur Realisierung einer sanfteren, fließenderen Bewegung des inneren Kolbenelements im Röhrchen. Neu ist zudem die Verwendung eines Gehäuses (Abb. 1e), wodurch die Dicke des Tubes erhöht (Abb. 1b) und somit die allgemeine Resistenz des Geräts gesteigert wird.

Das aktive Element des GoTo1® ist die offene NiTi-Spiralfeder-MEMORIA® (200 g), deren superelastisches Verhalten die Über-

Abb. 1: GoTo1® in der neuen Version, Querschnittsansicht: NiTi MEMORIA®-Feder (a), Tube des Kolbenelements (b), Zylinder (c), rotierender Scharnierring des Zylinders (d) und Gehäuse (e). **Abb. 2a, b:** Verankerungsarten des GoTo1®-Kolbensystems: mit anteriorer Öse (a) sowie mit anteriorem Haken (b). **Abb. 3a, b:** Verankerungsmöglichkeiten: mesial (a) bzw. distal (b) des vestibulären Tubes. **Abb. 4:** Darstellung der drei verfügbaren GoTo1®-Größen. **Abb. 5:** Beispiel einer intraoralen Messung zur Bestimmung der korrekten Größe des GoTo1® mithilfe der GoTo1®-Mess-Schablone (sx: mesiale Verankerung, dx: distale Verankerung). **Abb. 6:** Ein Teil des Kolbens (2mm) ragt aus dem Röhrchen heraus. **Abb. 7a, b:** GoTo1® mit anteriorer Öse. **Abb. 7c, d:** GoTo1® mit anteriorem Haken. Es ist darauf zu achten, dass der Haken vollständig über den Bogen gecrimpt ist. **Abb. 7e-l:** Montageschritte bei mesialer Verankerung im Oberkiefer. **Abb. 7m-t:** Montageschritte bei distaler Verankerung im Oberkiefer. **Abb. 7u-w:** Fixieren des unteren Verankerungselements mithilfe einer Drahtligatur. **Tabelle 1:** Übersicht GoTo1®-Gerätevarianten. (© Abb. 1 bis 7, Tabelle 1: Firma Leone)



Über GoTo1®

Bei der neuen GoTo1®-Apparaturversion wurden der Bewegungsfluss sowie die Kraft des Teleskopmechanismus verbessert. Die über Leone beziehbaren Packungen enthalten alle erforderlichen Teile für den Einsatz dieses bilateralen Klasse II-Korrekturgeräts.

ANZEIGE

CLEAR ALIGNER

Eine Marke der SCHEU-DENTAL Gruppe.

Die unsichtbare Art der Zahnkorrektur.

www.ca-clear-aligner.com

sen, auch die Wichtigkeit der erwarteten Mitarbeit des Patienten, Verankerungsanforderungen und die Wünsche der Patientin/des Patienten und dessen/deren Eltern aufzählt. Wie wichtig die Mitarbeit von Eltern und Patienten ist, zeigte sich auch im Rahmen einer Kurzprüfung der Literatur. Es stellt sich nämlich so dar, dass behandelnde Mediziner von Problemen bei der Erreichung der geplanten Behandlungsergebnisse berichteten, die auf der mangelnden Mitarbeit der Patientin/

dazu, dass mehr und mehr Kieferorthopäden bei vergleichbarem Schwierigkeitsgrad der Malokklusion auf festsitzende intermaxilläre Apparaturen zurückgreifen, die ein vorab festgelegtes Maß an Kraft ausüben, um die Unterkieferentwicklung entsprechend zu stimulieren. Laut Literaturangaben stellen sich die Eigenschaften einer idealen festsitzenden intermaxillären Apparatur wie folgt dar: die Unabhängigkeit von der Patientenmitarbeit, vollständige Kontrolle über und Ein-



„Mehr und mehr Kieferorthopäden greifen auf festsitzende intermaxilläre Apparaturen zurück, die ein vorab festgelegtes Maß an Kraft ausüben.“

tragung konstanter und leichter Kräfte ermöglicht, womit eine kontinuierliche und kontrollierte biomechanische Wirkung sichergestellt wird, die das Mandibularwachstum entsprechend fördert. Die MEMORIA®-NiTi-Feder befindet sich im geschlossenen Kolbensystem, wodurch die Einlagerung von Essensresten von vornherein vermieden und somit eine gute Mundhygiene ermöglicht wird.

Für die Verankerung des Kolbenelements im Unterkiefer sind zwei Varianten verfügbar: mit anteriorer Öse oder mit anteriorem Haken (Abb. 2). Was den Oberkiefer betrifft, verfügt der Zylinder über einen rotierenden Scharniering, der eine sichere, leichte und stabile Verankerung sowohl in der mesialen als auch der distalen Position des oberen Molarentubes ermöglicht. Bei Anwendung in der mesialen Position kann die Platzierung an

einem direkt geklebten Single-Tube erfolgen, während bei Nutzung in der distalen Position ein Molarenband erforderlich ist (Abb. 3). Um eine höhere Flexibilität bei der Verankerung zu ermöglichen, sind beide Varianten (mit anteriorer Öse oder mit anteriorem Haken) jeweils in drei Größen verfügbar: extrakurz, kurz sowie lang (Abb. 4). Zur Ermittlung der korrekten GoTo1®-Größe kann wie folgt vorgegangen werden. Es ist die Strecke

mit anteriorer Öse	mit anteriorem Haken	Typ	Länge bei vollständiger Expansion (passive Konfiguration)	Länge bei vollständiger Kompression (inkl. 2mm zusätzlicher Kompensation)	Maximaler Sicherheitshub der Feder	Maximal mögliche Öffnung
M2302-00	M2301-00	extrakurz	31 mm	25 mm	7,5 mm	48 mm*
M2302-01	M2301-01	kurz	35 mm	28 mm	10 mm	56 mm*
M2302-02	M2301-02	lang	40 mm	33 mm	10 mm	62 mm*

Tabelle 1 *Abstand zwischen zwei Verankerungsösen oder -haken.

3M™ APC™ Flash-Free

Kleben ohne Überschüsse.



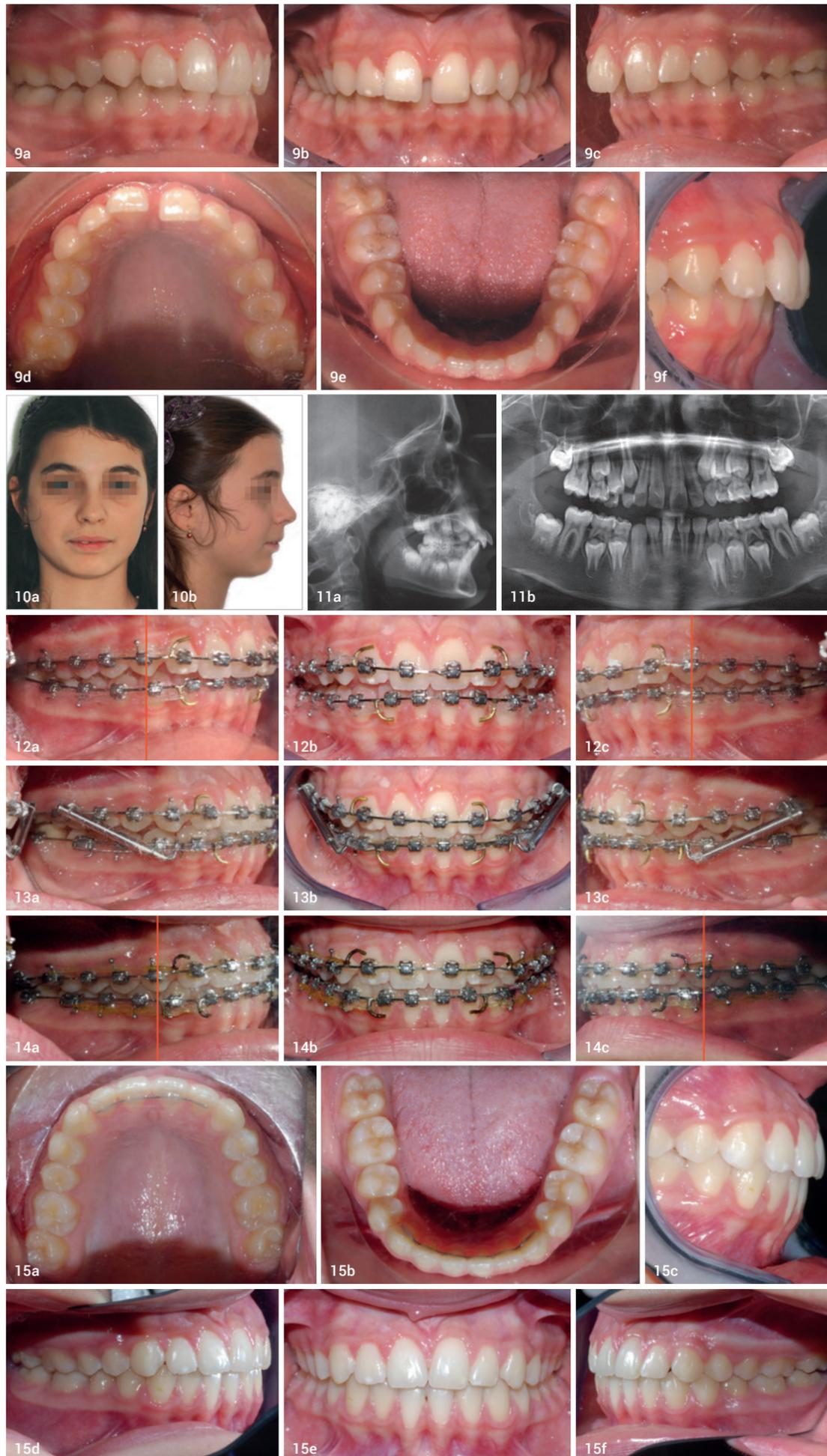
Revolutionär. Zeitsparend. Effizient.

3M™ APC™ Flash-Free wird 5 – feiern Sie mit!



3m.de/APC-Flash-Free

Abb. 9a–f: Initiale intraorale Aufnahmen. **Abb. 10a, b:** Initiale extraorale Aufnahmen. **Abb. 11a, b:** Anfangs-FRS (a) und -OPG (b). **Abb. 12a–c:** Multibracketapparat im Ober- und Unterkiefer. **Abb. 13a–c:** Beidseitiges Einbringen des Klasse II-Korrektors. **Abb. 14a–c:** Nach zwei Monaten Behandlung war ein stabiles Klasse I-Verhältnis der Prämolaren und Molaren erreicht, sodass die Klasse II-Apparatur entfernt werden konnte. **Abb. 15a–f:** Intraorale Aufnahmen nach Ende der Behandlung. Es wurden im Ober- und Unterkiefer fixe Retainer geklebt. **Abb. 16a, b:** Intraorale Aufnahmen nach Ende der Behandlung. **Abb. 17a, b:** Abschluss-FRS und -OPG. **Abb. 18a, b:** Profilvergleich vorher (a) und nachher (b). **Abb. 19a–f:** Intraorale Status ein Jahr nach Behandlungsende. **Abb. 20a–c:** Extraoraler Status mit Profilansicht ein Jahr nach Behandlungsende. **Tabelle 2:** Cephalometrische Analyse vor Behandlungsbeginn. **Tabelle 3:** Cephalometrische Analyse zu Behandlungsende. (© Abb. 9 bis 20: Dr. Manuela Maltoni)



Schon gewusst?

Der GoTo1® Klasse II-Korrektor ist in drei Längen erhältlich und kann mesial oder distal des oberen Molarentubes fixiert werden. Somit sind insgesamt sechs verschiedene Positionen im Mund realisierbar.

vom Verankerungspunkt des Oberkiefers (mesial oder distal des Molarenröhrchens) bis zum Mittelpunkt zwischen dem unteren Eckzahn und unteren ersten Prämolaren zu ermitteln. Alternativ,

wie in Abbildung 5 dargestellt, kann eine spezielle Messschablone (welche ausschließlich im Klasse II Korrektorkit enthalten ist) verwendet werden. Mit deren Hilfe lässt sich unmittelbar fest-

stellen, welche der drei verfügbaren Größen (25 mm extrakurz, 28 mm kurz und 33 mm lang) die richtige ist. Bitte beachten Sie: Der GoTo1® darf nicht im vollständig komprimierten

Zustand in den Mund eingesetzt werden. Es muss ein mindestens 2 mm langer Abschnitt des Kolbens aus dem Tube sichtbar herausstehen (Abb. 6). Die Längenmaße, wie sie im 2018er-Katalog angegeben sind, umfassen bereits diese 2 mm einer möglichen zusätzlichen Kompression.

Einbauanleitung

Die folgenden Anleitungen für die mesiale und distale Verankerung gelten sowohl für den GoTo1® mit anteriorem Haken als auch mit anteriorer Öse. Die Montage ist unkompliziert und anhand der in der Verpackung enthaltenen Gebrauchsanweisung leicht nachvollziehbar. Begonnen wird mit dem unteren Behandlungsbogen (Abb. 7a bis d).

Kommt im Oberkiefer die mesiale Verankerung zur Anwendung, wird der GoTo1® (egal, ob mit anteriorer Öse oder anteriorer Haken) mithilfe der geräteeigenen Verankerungselemente (Öse oder Haken und Scharniering) in den Mund eingebracht. Dadurch werden das Verletzungsrisiko für den Patienten sowie die Stuhlzeit reduziert und Komplikationen für den Behandler minimiert (Abb. 7e bis 7l).

Bei einer distalen Verankerung im Oberkiefer ist der Einsatz des beigefügten Bogens mit Kugelförmigkeit erforderlich. In diesem Fall ist die Verwendung eines nicht in der Apparatur integrierten Elements einfacher für den Arzt zu handhaben, da der Bogen während der Montage keiner übermäßigen Spannung ausgesetzt ist, wie sie bei anderen Klasse II-Korrektoren auftreten kann (Abb. 7m bis 7t). Zum Schluss wird der Ligaturen Draht am unteren Verankerungselement (Öse oder Haken) fixiert (Abb. 7u bis 7w).

Eine Übersicht der drei verfügbaren GoTo1®-Gerätevarianten ist in Tabelle 1 dargestellt.

Klinische Anwendung

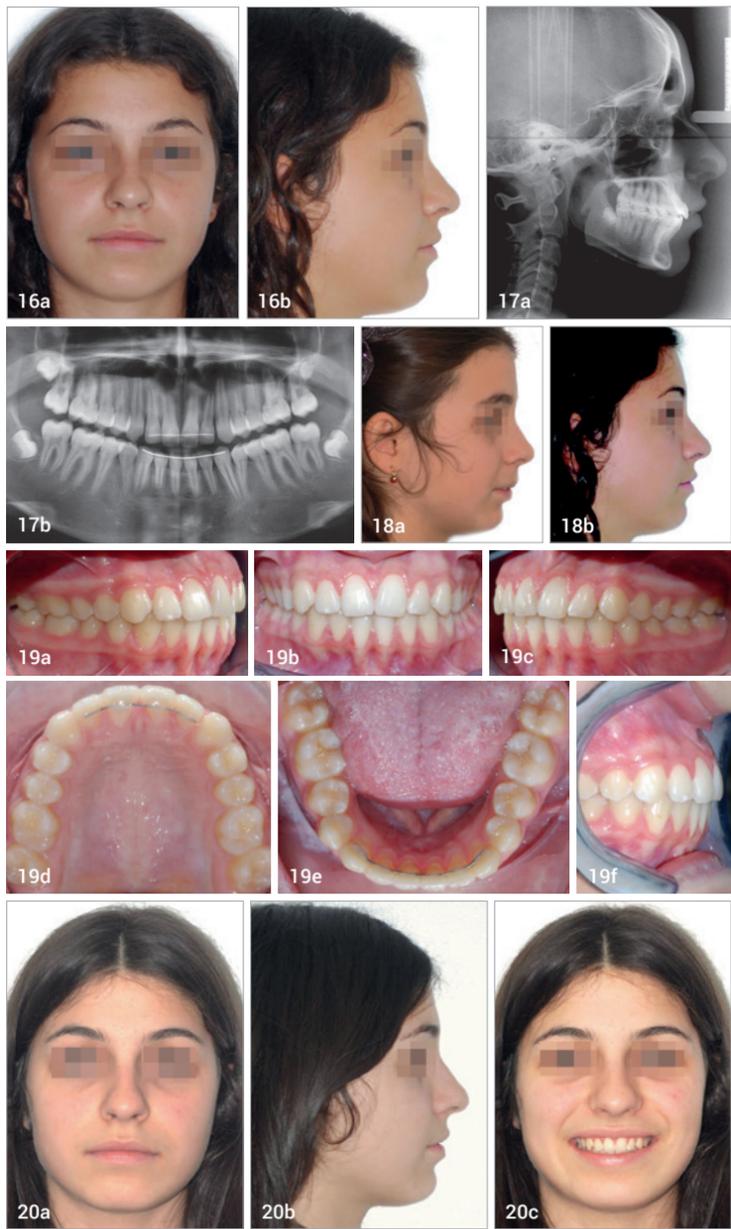
Laut Literatur werden festsitzende Klasse II-Apparaturen, wie der GoTo1®, hauptsächlich bei auf eine Retrognathie des Unterkiefers zurückzuführenden Klasse II-Fällen (Sing et al. 2018¹) in bleibender Dentition (ab 11 bis 16 Jahre, während des Hauptwachstumsschubs) als Teil einer Multibracketbehandlung nach erfolgter Ausrichtungs- und Nivellierungsphase mit einem .019" x .025" Stahlbogen eingesetzt (Karacay et al. 2006⁷; Hanoun A, Al-Jewair 2014⁸).

ANZEIGE

KIEFERORTHOPÄDEN LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO





derung einer Multibracketapparatur in beiden Zahnbögen vorgesehen war (Abb. 9 bis 11; Tabelle 2). Im Alter von elf Jahren wurden im Ober- und Unterkiefer schließlich die Brackets geklebt. Es wurde mit der Ausrichtung und Nivellierung begonnen, um die Klasse II-Mechanik mit Einsatz von Klasse II-Gummizügen vorzubereiten (Abb. 12). Da die Patientin kaum mitarbeitete, wurden beidseitig Klasse II-Korrektoren eingesetzt mit Fixierung auf einem .019" x .025" Stahlbogen (Abb. 13). Nach zwei Monaten war ein stabiles Klasse I-Verhältnis der Prämolaren und Molaren erreicht und die Klasse II-Apparatur wurde wieder entfernt (Abb. 14). Nach einer Gesamtbehandlungszeit von einem Jahr und vier Monaten konnte entbändert werden. Die Abbildung 15 zeigt das intraorale Behandlungsergebnis. Die extraoralen Aufnahmen sowie Abschluss-FRS und -OPG sind in den Abbildungen 16 und 17 sowie die cephalometrische Auswertung in Tabelle 3 dargestellt. Der Vergleich der Profile vor und nach erfolgter Behandlung kann der Abbildung 18 entnommen werden. Auch ein Jahr nach Behandlungsabschluss ist das Ergebnis stabil. Die Abbildungen 19 und 20 zeigen den intraoralen Status sowie das Profil.



„Das aktive Element des GoTo1® ist die offene NiTi-Spiralfeder MEMORIA®, deren superelastisches Verhalten die Übertragung konstanter und leichter Kräfte ermöglicht.“

Das hier dargestellte Fallbeispiel wurde von den Dres. Manuela Maltoni und Lucia Zoli unter dem Titel „Eine neue Apparatur zur Korrektur von Klasse II-Malokklusionen: Ein Fallbericht“ veröffentlicht.⁶

Fallbeispiel

Ein neunjähriges Mädchen kam zur Beobachtung zu uns. Sie zeigte eine skelettale sowie dentale Klasse II-

Malokklusion mit einer Unterkiefer-rücklage, die auch in der Profilansicht des Gesichts gut erkennbar war. Das Profil schien konvex zu sein, und es war eine Lippeninkompetenz erkennbar. Angesichts des geringen Schweregrads der skelettalen Malokklusion wurde beschlossen, die Behandlung auf eine spätere Phase des Zahnwechsels zu verschieben, wobei die Anwen-

Skelettal		
SN/A	82° ± 2°	82°
SN/B	80° ± 2°	75°
AN/B	2° ± 2°	7°
SN/ANS.PNS	8° ± 3,0°	5°
ANS-PNS/GoGa	25° ± 6°	26°
S-N/GoGa	33° ± 2,5°	31°
Dental		
+1/ANS.PNS	110° ± 6,0°	111°
-1/Go.Gn	94° ± 7°	107°
-1/A.Pg (mm)	2 ± 2 mm	2 mm
Overjet (mm)	3,5 ± 2,5 mm	8 mm
Overbite (mm)	2,5 ± 2,5 mm	-3 mm
U1/L1	132° ± 6,0°	116°

Tabelle 2

Skelettal		
SN/A	82° ± 2°	82°
SN/B	80° ± 2°	78°
AN/B	2° ± 2°	4°
SN/ANS.PNS	8° ± 3,0°	3°
ANS-PNS/GoGa	25° ± 6°	24°
S-N/GoGa	33° ± 2,5°	27°
Dental		
+1/ANS.PNS	110° ± 6,0°	114°
-1/Go.Gn	94° ± 7°	106°
-1/A.Pg (mm)	2 ± 2 mm	3 mm
Overjet (mm)	3,5 ± 2,5 mm	3 mm
Überbiss (mm)	2,5 ± 2,5 mm	1 mm
U1/L1	132° ± 6,0°	17°

Tabelle 3

kontakt

Gabriele Scommegna
Leone S.p.A.
Via P. a Quaracchi, 50
50019 Sesto Fiorentino
Firenze, Italien
Tel.: +39 055 30441
Fax: +39 055 374808
info@leone.it
www.leone.it



Dr. Manuela Maltoni
Studio Ortodontico Specialistico
Viale Alfredo Oriani, 1
47100 Forlì (FC)
Italien
Tel.: +39 0543 25558
Fax: +39 0543 376580
info@maltoniortodonzia.it
www.maltoniortodonzia.it

3M Science.
Applied to Life.™

**3M™ Clarity™
ULTRA SL mit
3M™ APC™ Flash-Free
Adhäsivbeschichtung**



**Optimaler
Randschluss.
Keine
Überschüsse.
Zuverlässig.**

3M.com/ClarityUltra

Außergewöhnliche Resultate als interdisziplinäre Herausforderung

Ein Beitrag von Kieferorthopäde Dr. Michael Visse und Implantologe Dr. Alexander Dietzel aus Lingen.



Vor allem bei komplexen Herausforderungen erlauben interdisziplinäre Behandlungen im Expertenteam verbesserte Lösungsstrategien. Die Zusammenführung des jeweiligen Fachwissens produziert beeindruckende Ergebnisse und macht damit den alles entscheidenden Unterschied. Notwendig ist dazu jedoch ein Behandlungskonzept, das mit allen am Prozess Beteiligten exakt abgestimmt ist. Erst wenn alle Behandler bereit und motiviert sind, ihr Bestes zu geben, können außergewöhnliche Resultate entstehen.

Abb. 1a–c: Lückenstand im Oberkieferzahnbogen aufgrund von Nichtanlagen der Zähne 12 und 22. **Abb. 2a–c:** Die intraoralen Aufnahmen zeigen den Platzüberschuss im oberen Frontzahnbereich. **Abb. 3a–c:** Kieferorthopädische Lückenöffnung mithilfe einer feststehenden Bracketapparatur. **Abb. 4a–c:** Extraorale Aufnahmen nach Entfernen der KFO-Apparatur. **Abb. 5a–c:** Zahnärztliche Weiterbehandlung mit Setzen zweier Implantate zur prothetischen Versorgung mit vollkeramischem Zahnersatz. **Abb. 6a–c:** Extraorale Aufnahmen nach Ende der interdisziplinären Behandlung.

Wir alle wissen: Will man bei schwierigen ästhetischen Aufgabenstellungen das Optimum erreichen, ist die Summe der Details von eklatanter Bedeutung. Ebenso wichtig ist es jedoch, die persönlichen Erfahrungen gemeinsam zu erweitern und zu vertiefen. Der Wille, sich permanent weiterzuentwickeln, Neues zu lernen und das Gelernte anzuwenden, macht nicht nur Spaß, sondern gibt auch Bestätigung für die geleistete Arbeit. Von einer solchen Einstellung profitieren wir nicht nur selbst, sondern auch das gesamte Praxisteam und nicht zuletzt unsere Patienten, die mit ganz individuellen und besonderen Wünschen in unsere Praxis kommen.

Niemand von uns kann alles perfekt oder verfügt in allen zahnärztlichen Disziplinen über Spezialistenwissen. Besonders für Patienten, bei denen komplexe ästhetische Probleme gelöst werden müssen, bedeutet die Kooperation im Expertenteam daher höchste Sicherheit und ist die beste Wahl. Den Behandlern bieten sie die Chance, neue wertvolle Erfahrungen zu sammeln und Teil einer spannenden Wechselwirkung der unterschiedlichen Disziplinen zu sein.

Um anspruchsvolle Ausgangssituationen optimal behandeln zu können, reicht es freilich nicht, darüber nachzudenken oder zu lesen.



Schon gewusst?

Zahnärzte aus Deutschland setzen mehr als eine Million Zahnimplantate pro Jahr (Quelle: YouGov, Statista). Die durchschnittlichen Kosten für ein Zahnimplantat liegen zwischen 1.000 und 3.000 Euro. (Quelle: www.medikompas.de/zahnarzt-preisvergleich.php)

ANZEIGE

Vielmehr ist es notwendig, das eigene Wissen zielgerichtet anzuwenden. Die persönliche Weiterentwicklung in unserem Beruf verdanken wir praktischen Kenntnissen. Diese sind der reinen Theorie („so könnte man das machen“) glücklicherweise weit voraus.

bilden und solche Behandlungen gemeinsam mit spezialisierten Kolleginnen und Kollegen durchzuführen.

Aus eigener Erfahrung wissen wir: Energie und Bewusstsein in dieses Lernen zu investieren, lohnt sich und vermittelt ein gutes Gefühl.

„Besonders für Patienten, bei denen komplexe ästhetische Probleme gelöst werden müssen, ist die Kooperation im Expertenteam die beste Wahl.“

Bei komplexen interdisziplinären Therapieanforderungen gewinnt niemand allein. Das Ganze funktioniert nur im Team. Wir möchten Sie mit unserem Beitrag dazu animieren, eigene Netzwerke zu

Die Lernkurve in einem Team ist deutlich effizienter, denn aus den gemachten Erfahrungen lernt man viel leichter. Sehr schnell stellt man dann auch fest, wie sich die eigene Behandlungsqualität verbessert.



Für alle Beteiligten jederzeit Überblick über den Behandlungsstand

Wichtig und hilfreich ist zudem eine einfache und leistungsfähige Kommunikation, die dafür Sorge trägt, dass alle an der Therapie Beteiligten zu jeder Zeit auf dem aktuellen Stand sind. In unserer Lingener Praxis nutzen wir dazu die innovativen Anwendungen von iie-systems.

„Bei komplexen interdisziplinären Therapieanforderungen gewinnt niemand allein. Das Ganze funktioniert nur im Team.“

Mit diesem Service kann auch der Patient den Behandlungsfortschritt permanent verfolgen und die Fotos sogar mit Freunden teilen. Ganz nebenbei ist damit eine wertvolle Wirkung auf eine interessante Zielgruppe verbunden, denn zeitgemäße Patientenkommunikation in Verbindung mit interdisziplinären Behandlungsansätzen steigert quasi automatisch das Image aller beteiligten Praxen.

Interdisziplinärer Behandlungsfall: Ein Beispiel

Beispielhaft soll ein interdisziplinärer Behandlungsfall gezeigt werden, den wir als Kieferorthopäden und Implantologen gemeinsam mit dem Dentallabor Rolf Weber (Langen) gelöst haben.

Als die Patientin sich in unserer KFO-Praxis vorstellte, war ihr Leidensdruck erheblich. Die Lücken im Oberkieferzahnbogen resultierten aus einer Aplasie der Zähne 12 und 22. Damit verbunden war ein Platzüberschuss im Frontzahnbereich (Abb. 1a bis c, 2a bis c). Das Ziel der kieferorthopädischen Behandlung war die Herbeiführung einer Lückenöffnung Regio 12 und 22 (Abb. 3a bis c, Abb. 4a bis c).

Im Anschluss erfolgte die Weiterbehandlung in der Praxis Dr. Dietzel. Hier wurden die fehlenden Zähne durch zwei Implantate ersetzt. Abschließend fand eine prothetische Versorgung mit Zahnersatz aus Vollkeramik statt, die im Dentallabor Rolf Weber gefertigt wurde (Abb. 5a bis c).

In Anbetracht der Ergebnisse ist es kaum verwunderlich, dass alle Beteiligten das Therapieergebnis mit großer Zufriedenheit betrachten. Natürlich und vor allem war auch die Begeisterung der Patientin groß, die heute ein ganz neues Lebensgefühl genießt (Abb. 6a bis c).

Eine erstklassige Zahnmedizin beinhaltet die Durchführung von Behandlungen, die vom Gegenüber nicht bemerkt werden – sei es durch eine unsichtbare Kieferorthopädie oder einen hochwer-

tigen und natürlich wirkenden Zahnersatz. Damit lassen sich auch die ästhetischen Anforderungen anspruchsvollster Patienten erfüllen.

Schönheit und ein perfektes Lächeln sind wichtig, aber sie sind nicht alles. Ebenso wichtig ist auch die Funktion, also das Zusammenspiel von Muskulatur, Kiefergelenk und Zähnen, das wie ein Schweizer Uhrwerk funktionieren muss. Ist beides gegeben, hat man das Optimum erreicht. Je mehr Arbeit und Energie man auf etwas verwendet, umso weniger ist davon zu sehen. Das hat die persönliche Erfahrung mehr als einmal gezeigt. Die Umwelt wird in aller Regel eine Behandlung nicht bemerken, die Botschaft dahinter wird hingegen sofort verstanden.

Ein kleiner Vergleich soll die Ausführungen abschließen. Ein Kunstwerk verfolgt den Anspruch, positive Gedanken, Gefühle und Stimmung entstehen zu lassen. Unsere Kunst als Zahnmediziner ist es, bei einer Zahnkorrektur oder einem Zahnersatz so natürlich zu arbeiten, dass das Gegenüber des Patienten es nicht bemerkt. So sind auch wir in der Lage, positive Gefühle beim Patienten zu erzeugen. Darüber hinaus fördern wir damit die Reputation und das Empfehlungsmanagement unserer Praxis. Und das wiederum erzeugt bei uns selbst ein gutes Gefühl.

kontakt



Dr. Michael Visse
 Fachzahnarzt für KFO
 Gründer von
 iie-systems GmbH & Co. KG
 Georgstraße 24
 49809 Lingen
 Tel.: 0591 57315
 info@iie-systems.de
 www.iie-systems.com



Dr. Alexander Dietzel
 Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
 Meppener Straße 124
 49808 Lingen
 Tel.: 0591 96622452
 info@drdietzel.com
 www.drdietzel.com

**3M™ Clarity™
 ULTRA SL
 Selbstligierendes
 Vollkeramikbracket**



**Brillante
 Ästhetik.
 Vielfältig.
 Stabil.**

+NEU+NEU+NEU+

Einordnung bukkal verlagerter Eckzähne im Oberkiefer



Ein Beitrag von Dr. Dirk Kujat, FZA für Kieferorthopädie, Groß-Gerau.

Das folgende klinische Fallbeispiel einer elfjährigen Patientin zeigt, wie durch Kombination von 3M Clarity Advanced Keramikbrackets mit ausgewählten Behandlungsbögen sowie Ligaturen ein vorliegender Engstand im Oberkiefer aufgelöst und die bukkal verlagerten Eckzähne entsprechend in den oberen Zahnbogen eingeordnet werden konnten.

Abb. 1a–e: Intraorale Aufnahmen der Ausgangssituation mit bukkal verlagerten Eckzähnen im Oberkiefer vor deren Eruption. **Abb. 2a–e:** Situation nach dem Bonding der Brackets sowie dem Einlagieren des ersten Bogensets. (© Abb. 1 und 2: Dr. Dirk Kujat)

Die bukkale Lage von Eckzähnen im Oberkiefer wird häufig mit einem unzureichenden Platzangebot in Verbindung gebracht.^{1,2} Eine Erklärung für die Verlagerung ist, dass die Zähne zunächst ihrem regulären Eruptionsweg folgen, der leicht in bukkale Richtung tendiert. Ist der erforderliche Platz für eine Eruption in der optimalen Position bereits durch den seitlichen Schneidezahn und/oder Prämolaren blockiert, weicht der Eckzahn weiter nach bukkal aus. Das Resultat ist eine Impaktierung bzw. ein Durchbruch im Hoch- und Außenstand. Für eine Korrektur dieser Fehlstellungen ist es zunächst erforderlich, Platz zu schaffen, bevor der betroffene Zahn in die gewünschte Position geleitet wird.²

Im Folgenden wird die Behandlung einer Patientin mit Engstand im Oberkiefer und bukkal verlagerten Eckzähnen unter Einsatz einer ästhetischen festsitzenden kieferorthopädischen Apparatur vorgestellt. Die Behandlungszeit war vergleichsweise kurz.

Fallbeispiel: Elfjährige Patientin

Die Patientin stellte sich im Alter von elf Jahren mit einem späten Wechselgebiss erstmals in unserer kieferorthopädischen Praxis in Groß-Gerau vor. Nach der klinischen Untersuchung folgte die Anfertigung der diagnostischen Unterlagen: Modelle wurden hergestellt, Fotos aufgenommen und die Panorama- und Fernröntgenaufnahmen durchgeführt.

Wie sich zeigte, lag eine Angle-Klasse II/1-Dysgnathie vor. Zudem waren die Oberkieferfrontzähne protrudiert und die noch nicht eruptierten Eckzähne – bedingt durch die unzureichenden Platzverhältnisse – nach bukkal verlagert. Im Unterkiefer war ein leichter



Engstand mit Rotation und Einzelzahnabweichungen zu erkennen. In Abbildung 1 sind die intraoralen Aufnahmen der klinischen Ausgangssituation zu sehen.

Nach dem Durchbruch aller bleibenden Zähne begann die Behandlung mithilfe einer festsitzenden kieferorthopädischen Bracketapparatur. Zum Einsatz kamen dabei 3M Clarity Advanced Keramikbrackets, welche mit der 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung ausgestattet sind. Das Bonding erfolgte in beiden Kiefern im November 2014 (Abb. 2). Hierbei wurde die Variante mit MBT Bracketprescription und .018"er Slot gewählt.

Erfahrungsgemäß führt der Einsatz von Brackets mit APC Flash-Free Vorbeschichtung zu weniger Klebefehlern. Ein noch größerer Vorteil resultiert allerdings aus der

Tatsache, dass die Notwendigkeit der Überschussentfernung entfällt. Dadurch ist ein effizienteres und nahezu stressfreies Vorgehen möglich, während gleichzeitig das Risiko minimiert wird, dass ein Bracket unabsichtlich auf dem Zahn verschoben wird.

Oberkiefer handelte es sich um einen .014" superelastischen NiTi-Rundbogen. Im Unterkiefer wurde ein .014" NiTi-Bogen gewählt.

Die Patientin entschied sich für Gummiligaturen in der Farbe „screaming pink“, die sie mithilfe der App „3M Paint your Smile“

„Die bukkale Lage von Eckzähnen im Oberkiefer wird häufig mit einem unzureichenden Platzangebot in Verbindung gebracht.“

Im Molarenbereich wurden 3M Victory Series Superior Fit Buccal Tubes geklebt, während auf den zweiten Prämolaren im Unterkiefer 3M Victory Series Low Profile Brackets zum Einsatz kamen. Beim initialen Behandlungsbogen im

vorab ausgewählt hatte. Um einer Mesialmigration bzw. dem Tipping der ersten Prämolaren vorzubeugen, das Aufrichten der Wurzeln zu unterstützen und die E-Spaces zu schließen, wurden zwischen den ersten Prämolaren und Molaren im

ANZEIGE

CLEAR ALIGNER

Eine Marke der SCHEU-DENTAL Gruppe.

Die unsichtbare Art der Zahnkorrektur.

www.ca-clear-aligner.com

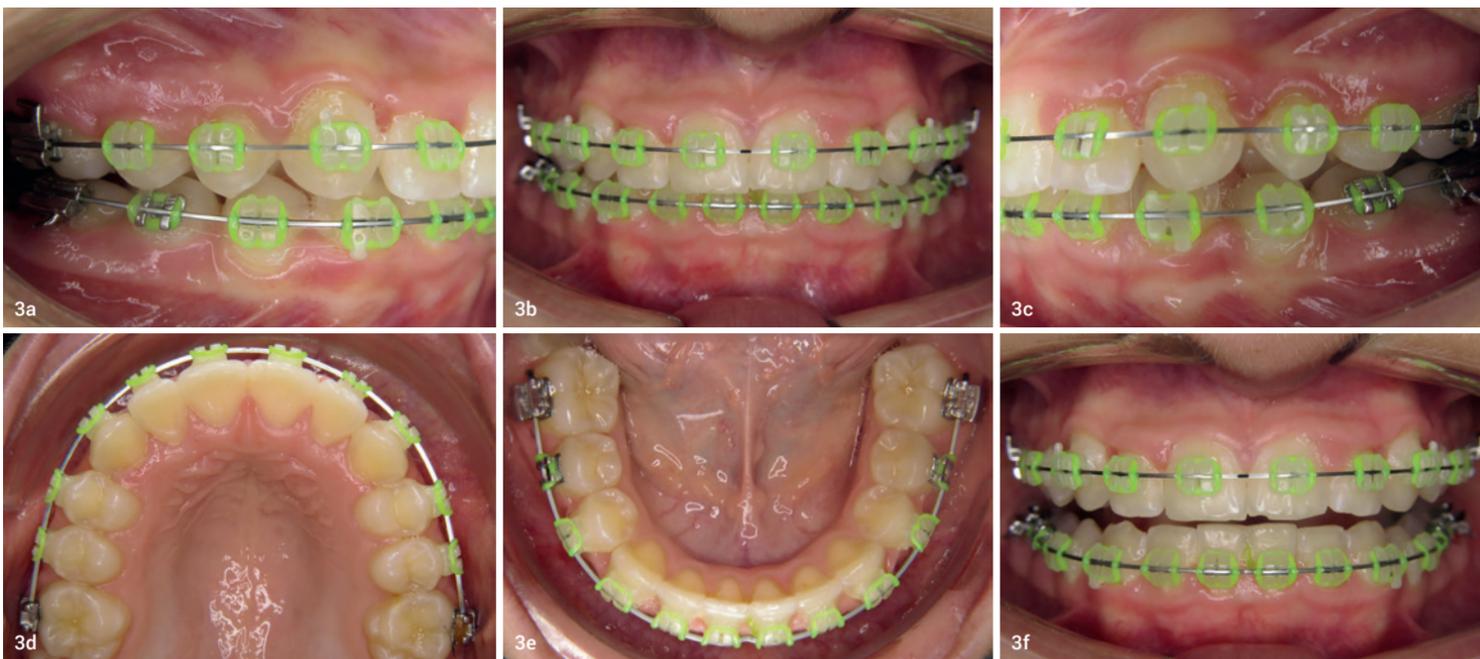


Abb. 3a-f: Nivellierungsphase mit hitzeaktivierten Vierkantbögen (.017" x .025" NiTi HA). (@ Dr. Dirk Kujat)

Oberkiefer Lacebacks eingesetzt. Im Laufe der Behandlung erfolgte in beiden Kiefern dann der Wechsel auf einen .016" NiTi-Bogen. Der zweite und dritte Bogenwechsel fand jeweils nach sechs Wochen statt. Als dritter Bogen kam ein .016" x .016", als vierter ein .016" x .022" NiTi-Vierkantbogen zum Einsatz. Die Abbildung 2 zeigt die Situation nach dem Bracketkleben sowie Einligieren des ersten Bogensets.

„Erfahrungsgemäß führt der Einsatz von Brackets mit APC Flash-Free Vorbeschichtung zu weniger Klebefehlern. Ein noch größerer Vorteil resultiert aus der Tatsache, dass die Notwendigkeit der Überschussentfernung entfällt.“

Das Alignment war nach sieben Monaten im Juni 2015 abgeschlossen (Abb. 3). Zu diesem Zeitpunkt wurden hitzeaktivierte Bögen

(.017" x .025" NiTi HA) für die Nivellierung des Bisses eingesetzt. Die Eckzähne im Oberkiefer hatten bereits die korrekte vertikale Position

im Kieferbogen erreicht. Dessen Form war gut entwickelt. Der erforderliche Platz war durch die Zahnbogenerweiterung, die Derotation

Termin

Unter dem Titel „Forsus Apparatur – Vereinfachung der Klasse II-Behandlung mit festsitzenden funktionellen Apparaturen“ lädt Dr. Dirk Kujat zu einer Tagesfortbildung nach Nürnberg. Termin ist der 15. November 2019. Nähere Informationen unter: <https://www.xing-events.com/Forsus151119.html>

ANZEIGE

Einfach toller Draht. Günstige Preise.



HIGHLAND METALS
INCORPORATED

- Nickel-Titan
- Rostfreier Stahl
- Beta Titan Molybdän



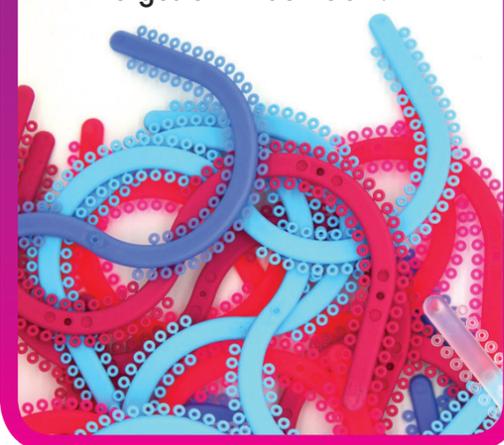

Alle Highland-Drähte werden in den USA gefertigt.

Erhältlich in 25 Farben

S-Tie Elastomerisch Ligatur-Krawatten

S-Ties Ligatur Krawatten sind:

- erhältlich in 25 Farben,
- 100 Bindungen pro Einheit, 10 Einheiten pro Pkg.,
- latexfrei,
- hergestellt in den USA.



Besuchen Sie uns während des
95. Kongresses der Europäischen Gesellschaft für Kieferorthopädie
 Nizza, Frankreich – 17. bis 22. Juni 2019 • Stand 41

Für Bestellungen gehen Sie auf www.highlandmetals.com
 oder rufen Sie uns an: +1 (408) 271-2955

MKT.HMI.004.AB – KN0619

Abb. 4a–e: Situation im September 2015 mit Stufen in beiden Bögen, einer Achterstahlligatur im Oberkieferfrontzahnbereich und Gummiligaturen. **Abb. 5a–e:** Intraorale Aufnahmen unmittelbar nach dem Debonding der Brackets und dem Kleben des fixen Retainers im Unterkiefer. **Abb. 6a–e:** Aufnahmen, die während einer Kontrolluntersuchung im Oktober 2017 entstanden sind. Es zeigen sich stabile Verhältnisse und ein gutes Behandlungsergebnis. **Abb. 6f:** Porträtfoto der Patientin. (© Abb. 4 bis 6: Dr. Dirk Kujat)



„Der erforderliche Platz war durch die Zahnbogenerweiterung, die Derotation der ersten Molaren in distale Richtung sowie die Distalisierung der Prämolaren geschaffen worden.“

ligatur angebracht. Durch sie wurde eine Lückenöffnung während der frühen Phase des Einsatzes von Klasse II-Gummizügen verhindert. Bis März 2016 wurde die Behandlung zunächst mit Klasse II-Gummizügen sowie anschließend mit Up-and-Down-Elastics fortgesetzt. In Abbildung 4 ist die klinische Situation mit in beide Behandlungsbögen eingebrachten Stufen zu sehen.

Im März 2016 wurde zudem eine interproximale Schmelzreduktion (Stripping) im Unterkiefer durchgeführt, um die Bolton-Diskrepanz aufzulösen und Frühkontakte im Frontzahnbereich zu vermeiden. Für den Lückenschluss kam eine Power Chain zum Einsatz.

In Abbildung 5 ist das Behandlungsergebnis nach dem Entfernen der Brackets im Juni 2016 dargestellt. Die Therapiedauer betrug 18 Monate. In diesem Zeitraum waren insgesamt zwölf Behandlungssitzungen erforderlich. Für die Retentionsphase erhielt die Patientin im Unterkiefer einen festsitzenden Retainer sowie für den Oberkiefer eine herausnehmbare kieferorthopädische Retentionsapparatur. Bei einer Kontrolluntersuchung im Oktober 2017 zeigten sich stabile Verhältnisse ohne Anzeichen für ein Rezidiv (Abb. 6).

Fazit

Durch den Einsatz von Clarity Advanced Keramikbrackets in Kombination mit den ausgewählten Bögen und Ligaturen ist es gelungen, Platz für die Eckzähne im Oberkiefer zu schaffen und diese wie gewünscht im Zahnbogen einzuordnen. Die Keramikbrackets waren sehr stabil, selbst das Torquen führte nicht zu Frakturen der Keramik. Die gewünschte Klasse I-Relation mit gutem Overjet und Overbite wurde hergestellt. Außerdem konnten wir die Lachlinie der Patientin erheblich verbessern.

kontakt



Dr. Dirk Kujat, MSc
mein-smile Kieferorthopädie
Walther-Rathenau-Straße 28
64521 Groß-Gerau
Tel.: 06152 81485
kfo@mein-smile.de
www.mein-smile.de

ANZEIGE

CLEAR ALIGNER

Eine Marke der SCHEU-DENTAL Gruppe.

Die unsichtbare Art der Zahnkorrektur.

www.ca-clear-aligner.com

der ersten Molaren in distale Richtung sowie die Distalisierung der Prämolaren geschaffen worden. Es wurde weder eine Intrusion noch ein Tipping der Prämolaren und Frontzähne festgestellt. Die Patientin wählte für die Gummiligaturen eine neue Farbe (extreme green). In Abbildung 3 ist die Nivellierungsphase bei Einsatz hitzeaktivierter Vierkantbögen dargestellt.

Weitere sieben Wochen später wurde ein .017" x .025" Stahlbogen eingesetzt. In der folgenden Behandlungssitzung im September bogen wir leichte Stufen in die Bögen ein, und zwar im Bereich zwischen den ersten Prämolaren und den Eckzähnen (Abb. 4). Diese sollten der Extrusion und Verankerung dienen. Im Oberkiefer wurde unter dem Bogen von Eckzahn zu Eckzahn (13 auf 23) eine Achter-



PREISBEISPIEL

**PROTRUSIONSSCHIENE,
ZWEITEILIG, EINSTELLBAR,
HOHER TRAGEKOMFORT**

299,- €

inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.

Respire Blue+
Whole You[™]

Katalog: Ein umfangreiches Schnarchschiene-Angebot von Respire Medical (Whole You[™]) für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore finden Sie im Respire-Katalog von Permamental. Bestellen Sie Ihren kostenlosen Respire-Katalog noch heute:
0800-737 000 737 | kfo@permamental.de

Mehr Schlaf. Nutzen Sie das Angebot des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*

Kollegin (verzweifelt) gesucht ...

Ein Beitrag von Mag. (FH) Simone Uecker, Inhaberin der Praxisberatung 4MED Consult.



Die Suche nach qualifiziertem Personal für die (zahn)ärztliche Praxis gestaltet sich zunehmend schwieriger – dank geringer Ausbildungszahlen, knappem Arbeitsmarkt und hohen Anforderungen an die Arbeitgeber. Die Fluktuationskosten des Mitarbeiterwechsels sind mit bis zu zwei Jahresgehältern enorm. Welche Strategien können Praxen also anwenden, um Kosten zu reduzieren und ein stabiles und produktives Praxisteam zu schaffen, das auch mit ungeplantem Personalwechsel souverän umgehen kann? Wer etwas Zeit in strukturierte Personalplanung und eine flexible Praxisorganisation investiert, verschafft sich einen Vorsprung bei der Personalsuche und entkommt dem verzweifelten Teufelskreis der kurzfristigen Mitarbeitersuche.

Der Personalmangel ist real

Der Mangel an qualifiziertem Personal ist vielen Praxisinhabern allgegenwärtig. Während Inhaber von Landpraxen dies als ländliches Problem wahrnehmen, kennen Ärzte in Großstädten die Schwierigkeit der Mitarbeitersuche in gleichem Maß – es handelt sich also keinesfalls um ein regionales Problem. Ein Blick in die Statistik bestätigt das Bild der gefragten ZFA:

- Die Gesamtzahl der in Praxen tätigen Zahnärzte steigt – trotz rückläufiger Niederlassungen – insgesamt seit Jahren kontinuierlich (+9 Prozent von 2007 bis 2017 vgl. Daten & Fakten 2019 der BZÄK/KZBV).
- Nach Jahren der Stagnation auf niedrigem Niveau steigen seit 2015 die Ausbildungszahlen wieder und lagen 2018 erstmalig erneut auf dem hohen Niveau von 2003 (vgl. Ausbildungszahlen Zahnmedizinische Fachangestellte [ZFA] 2018 in Deutschland der BZÄK). Somit können wir erst seit dem Jahr 2018 wieder auf eine langsam wachsende Zahl von ausgebildeten ZFAs hoffen.
- Zugleich boomt der Markt an Weiterbildungsangeboten für ZFAs – ausgebildete ZFAs werden durch die Vielzahl an Fort- und Weiterbildungen dazu motiviert, sich auf Einzelbereiche der Praxis zu spezialisieren, z. B. Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP), Dentalhygienikerin (DH) etc.



uns Mitarbeiterinnen, die perfekt ins Team passen, Spaß an der Arbeit haben und diese auch selbstständig erkennen und eigenverantwortlich umsetzen, unsere Patienten für unsere Praxis begeistern – und doch wissen wir, dass diese Arbeitnehmer nicht „vom Himmel fallen“! Jeder hat schon mal die Erfahrung gemacht, dass sich ein neues Teammitglied erst mal in die Abläufe und Besonderheiten der Praxis und des Teams ein-

Mitarbeitern zu gelangen, ist kontinuierliche Führungsarbeit gefragt. Diese Führungsarbeit und Führungsaufgabe lernen viele Praxisinhaber erst in dem Moment, in dem sie die Verantwortung für die eigene Praxis übernehmen – Studium, Assistenzzeit und Angestelltendasein bereiten in der Regel nicht darauf vor. Doch wenn Sie sich der Führungsaufgabe als Praxisinhaber stellen und zusammen mit Ihrem Team lernen, werden Sie die Mitarbeiterinnen bekommen, die Sie verdienen – die besten!

Gekommen, um zu bleiben

Eine Realität in Praxen ist die Tatsache, dass Mitarbeiterinnen immer wieder Arbeitgeber wechseln – sei es der Azubi, der nach abgeschlossener Ausbildung nach Erfahrungen außerhalb des Gewohnten sucht; oder die ZFA, die für ihr Familienglück in eine andere Stadt zieht; oder die Mitarbeiterin, die der Pflege eines Angehörigen Priorität geben möchte; aber auch die Kollegin, die aufgrund von Krankheit oder Arbeitsüberlastung für längere Zeit ausfällt und danach nur noch in Teilzeit arbeiten kann oder will. Wo Menschen arbeiten, da „menschelt“ es – egal, ob Chef oder Mitarbeiter – der Wunsch nach Veränderung und die Überraschungen des Lebens treffen uns alle. Natürlich fällt es manchmal schwer, die Enttäuschung über die nächste ungeplante Teamänderung im Zaum zu halten und nicht „böse Absicht“ zu vermuten. Die Realität des konstan-

ten Wechsels lässt sich jedoch mit einer negativen wie positiven Einstellung nicht verändern – sie ist vielmehr Zeichen unserer Zeit. Leider ist die lebenslange Beschäftigung bei einem Arbeitgeber nicht mehr der übliche Weg. Sie haben also die Wahl: Sie können mit Enttäuschung, schlechter Laune, mangelnder Wertschätzung gegenüber Ihren Mitarbeitern und mit nachhaltiger Demotivation reagieren, die Sie Ihre Führungsaufgabe zunehmend schlechter erfüllen lassen. Oder Sie entscheiden sich für die Alternative: Akzeptieren Sie die Realität des Personalwechsels als Konstante und bereiten Sie sich darauf mit einer Praxisorganisation vor, die auch kurzfristige Ausfälle abfängt und neue Mitarbeiterinnen mit Freude integriert und motiviert.

Die flexible Praxisorganisation als Zukunftskonzept

Eine Praxisorganisation, die den Mitarbeiterwechsel als geplante Größe berücksichtigt, muss natürlich erst geschaffen werden – hierbei ist die Praxisführung, also insbesondere Inhaber und Praxismanagement, gefragt. Die Position der Praxismanagerin gestaltet sich oft als Schlüsselstelle – kommt es hier zum ungeplanten Wechsel, steht vielfach die „Schaltzentrale“ der Praxis still und eingespielte Abläufe kommen ins Stocken. Um diesem Stillstand vorzubeugen und so auch auf einen Wechsel im Praxismanagement flexibel reagieren zu können, sollten Aufgaben aus dem Praxismanagement auf mehrere Teammitglieder aufgeteilt werden, z.B. durch Stellvertretungsregelungen und Delegation einzelner Aufgaben, während die Koordination in der Hand der Praxismanagerin bleibt.

Ausgangspunkt auf dem Weg zur flexiblen Praxisorganisation ist das umfassende Verständnis der Kompetenzen, Interessen und Wünsche, Zufriedenheitsfaktoren, Ziele und Pläne der Mitarbeiterinnen. Der gemeinsame Plausch an der Kaffeemaschine, beim Mittagessen oder bei der Weihnachtsfeier sind sicherlich Anlässe, um zu diesen Themen Einblicke zu erhalten. Ein strukturierter Ansatz erlaubt es Ihnen und Ihren Mitarbeitern jedoch, sich viel konzentrierter mit diesen Themen zu beschäftigen und die Erkenntnisse ernsthaft in die Personal- und Aufgabenplanung einfließen zu lassen. Mitarbeitergespräche werden in der Regel jährlich geführt und bieten ein vertrauliches Forum zur Reflektion

Mut zum Azubi

Auch wenn die Ausbildungszahlen seit wenigen Jahren endlich wieder steigen – in vielen Praxen herrscht ein großes Maß an Enttäuschung bezüglich der Ausbildung: Es ist schwierig, „gute“ Auszubildende zu finden, diese vom Berufsbild „Zahnmedizinische/r Fachangestellte/r“ zu überzeugen und das Praxisteam von der Mitarbeit als Ausbilder zu überzeugen. Sind die Jugendlichen im Team, beginnen die Schwierigkeiten in der Berufsschule und mit der Pubertät – Azubis brauchen nicht nur Ausbilder, sondern auch ein gewisses Maß an erzieherischer Arbeit, um diese zu verantwortungsvollen, fachlich qualifizierten und zuverlässigen ZFAs über drei Jahre zu entwickeln.

Nach bestandener Prüfung droht die letzte Enttäuschung: Die Mitarbeiterin wechselt in eine andere Praxis. Da liegt der Schluss nahe, zukünftig auf Ausbildung zu verzichten, schließlich sichert auch die abgeschlossene Ausbildung keine Bindung an die Praxis. Doch wer nicht ausbildet und so seinen Beitrag zum „Personal-Pool“ leistet, darf sich auch nicht wundern, dass dieser Pool immer kleiner wird und die Mitarbeitersuche zunehmend zum Wettbieten um die wenigen verbleibenden Arbeitskräfte wird – auch hier bestimmen Angebot und Nachfrage den Preis, und diesem Preisdiktat seitens der Mitarbeiter will sich kein Praxisinhaber unterwerfen.

„Mut zum Azubi“ ist also gefragt! Und mit langfristiger Planung und flexibler Praxisorganisation finden Azubis auch nach der Ausbildung vielfältige Herausforderungen in der Praxis und bleiben dieser so langfristig als zuverlässige Mitarbeiterin erhalten.

„Der Mangel an qualifiziertem Personal ist vielen Praxisinhabern allgegenwärtig.“

Auch wenn die Digitalisierung Arbeitsprozesse vereinfacht und immer effizienter macht und die Ausbildungszahlen langsam steigen, so machen diese Zahlen deutlich, dass die Ressource ZFA weiterhin heiß umworben bleibt. Das Angebot an Qualifizierungen nach dem Ausbildungsabschluss zeigt, dass Arbeitgeber gefordert sind, auch entsprechend höher qualifizierte Arbeitsbereiche in der Praxis zu schaffen, um ihre Mitarbeiter langfristig zu binden.

Sie verdienen die besten Mitarbeiter!

Die besten Mitarbeiter sind eine Kombination aus Erfahrung, Grundmotivation, Serviceorientierung, Teamfähigkeit und Identifikation mit Ihnen als Arbeitgeber. Wir alle wünschen

arbeiten muss, bevor die volle Leistungsfähigkeit zutage tritt. Viele Praxen berichten heute von „Helferinnen“, die ohne echtes Engagement ihren Dienst antreten; Praxen, in denen kein Teamzusammenhalt aufkommt; Mitarbeiterinnen, denen jede einzelne Aufgabe aufgetragen werden muss, weil auch offensichtliche Arbeiten nicht selbstständig erkannt und erledigt werden; Teams, die gemeinsame Aktivitäten verweigern; Streit und Mobbing zwischen Mitarbeiterinnen ... und die Beispiele ließen sich um viele weitere Episoden aus dem Praxisalltag ergänzen. Wie passt nun also die Vision von perfekten Mitarbeiterinnen und der Realität der Praxiserfahrung zusammen? Vielfach tut sie das nicht. Um von der Realität in der eigenen Praxis zum „Dream-Team“ aus perfekten

über die bisherige Zusammenarbeit und zukünftige Planung der Mitarbeiterentwicklung in der Praxis. Wenn Sie Mitarbeitergespräche auch mal durch einen externen Berater durchführen lassen, werden Sie über die zusätzlichen Einblicke des Beraters und die Ansatzpunkte für die vorausschauende Personalplanung überrascht sein!

Um darüber hinaus den Einzelnen, aber auch das Zusammenspiel als Team besser kennenzulernen, bieten sich auch Teamaktivitäten an, die gezielt Kompetenzmodelle nutzen. Ein Teamtraining hilft Mitarbeiterinnen ihre eigenen Kompetenzen, Stärken und Besonderheiten kennenzulernen und so auch ihre Kolleginnen besser einzuschätzen und in der Zusammenarbeit und Kommunikation auf deren Kompetenzen einzugehen (z. B. Hermann-Dominanz-Instrument oder Myers-Briggs-Typenindikator).

Handeln, bevor es zu spät ist

Die wichtigste Führungsaufgabe in der flexiblen Praxisorganisation ist die Personalplanung, insbesondere die Aufgabenplanung und die Nachfolgeplanung. Das Mitarbeiterportfolio als Planungsinstrument zeigt anhand der aktuellen Leistungsfähigkeit und dem künftigen Entwicklungspotenzial, wer die „Potenzial-

kräfte“, die „Nachwuchskräfte“, die „Fachkräfte“ und die potenziellen „Problemkräfte“ sind. „Fachkräfte“ sind die Leistungsträger der Praxis, deren Leistungskraft gezielt unterstützt und erhalten werden sollte. Dieser Arbeitertyp eignet sich jedoch nicht, um kurzfristige Perso-

„Nur, wer seine Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten kennt, kann diese gezielt nutzen.“

nalwechsel auszugleichen, da dies ihre Leistungsfähigkeit einschränken würde und so zusätzlich zur fehlenden Mitarbeiterin ein weiterer Kapazitätseinbruch verursacht wird. Als Mitverantwortliche oder Stellvertreter sind die Nachwuchskräfte und die Potenzialkräfte der „Joker“, wenn Personalflexibilität gefragt ist, um einen ungeplanten Mitarbeiterwechsel zu überbrücken. Nur, wer seine Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten kennt, kann diese gezielt nutzen.

Dieses Wissen aus Kompetenzprofilen, Mitarbeiterportfolio und Mitarbeitergesprächen nutzen wir in der regelmäßigen Nachfolgeplanung, um die Schlüsselpositionen der Praxis zu identifizieren und mögliche interne Nachfolger durch gezielte Mitarbeiterentwicklung vorzubereiten. Auf dem engen Personalmarkt sind

Mitarbeiterinnen, die hohen Anforderungen entsprechen, heiß und teuer umkämpft. Wer Schlüsselpositionen intern nachbesetzen kann, kommt um die Personalsuche nicht herum. Doch anstatt Personal für einen komplexen Aufgabenbereich zu suchen, der umfassende Einarbeitung erfor-

dert, kann eine Position mit niedrigeren Anforderungen an Erfahrungen und Kompetenzen durch eine externe Mitarbeiterin besetzt werden. Zugleich dienen diese Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Praxis auch als Faktor zur Mitarbeiterbindung – schließlich warten neue Erfahrungen und Herausforderungen auch innerhalb des bekannten Teams.

In Kürze

Mit einer flexiblen Praxisorganisation, die sich auf eine regelmäßige Personal- und Nachfolgeplanung stützt und so Entwicklungspotenziale der Mitarbeiterinnen gezielt nutzt, können Praxisinhaber mit ihrem Führungsteam dem geplanten und ungeplanten Personalwechsel erfolgreich begegnen. Entwicklungs-

möglichkeiten innerhalb der Praxis schaffen qualifizierte Arbeitsplätze, die Mitarbeitern Herausforderungen, klare Aufgaben und wachsende Verantwortungen bieten und so langfristig an die Praxis binden. Vom Azubi zur Ersthelferin mit Führungsaufgaben im Behandlungsteam hin zu Aufgaben in Koordination, Teamführung und Praxismanagement bieten sich vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten bereits in mittelgroßen Praxen.

Die Personalplanung wird nach Bedarf alle sechs Monate, in der Regel zumindest jährlich durchgeführt und aktualisiert. Mit vorausschauender Planung und flexibler Praxisorganisation lassen sich die enormen Kosten des Mitarbeiterwechsels erheblich reduzieren – Wissen wird durch interne Nachbesetzung in der Praxis gehalten, die Nachbesetzung einer weniger qualifizierten „Einstiegsposition“ verursacht geringere Kosten, und ein größerer Pool an möglichen Kandidaten steht zur Verfügung. Die Gesamtkosten eines einzelnen Personalwechsels belaufen sich meist auf bis zu zwei Jahresgehälter der zu besetzenden Stelle. Praxisinhaber, Praxismanagerinnen und Teams sind also angehalten, ihre Zeit in strukturierte Planung und Organisation zu investieren, anstatt nach der hoch qualifizierten Kollegin im hart umkämpften Arbeitsmarkt zu suchen.

Termine

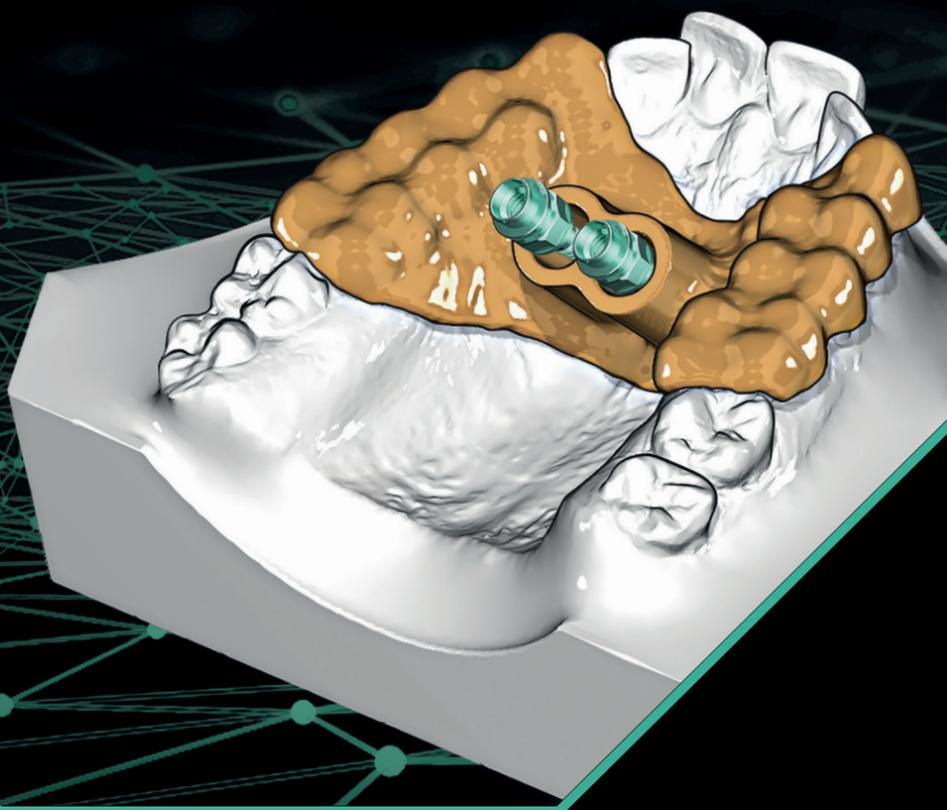
10. Juli: *Kommunikation in der Praxis (Stolperfallen mit Kolleginnen, Chefs, Patienten)*. 9. Oktober: *Kollegin verzweifelt gesucht?! (Mitarbeiterentwicklung und Personalplanung)*. 13. November: *Teambesprechungen mit Mehrwert*. 11. Dezember: *Der erste Eindruck zählt (Bewerbermanagement vom Erstgespräch bis zum ersten Tag in der Praxis)*. Anmeldung unter www.4med-consult.de

Kontakt



Mag. (FH) Simone Uecker
4MED Consult
Landsberger Straße 302
80687 München
Tel.: 089 57847487
simone.uecker@4med-consult.de
www.4med-consult.de

ANZEIGE



Accuguide Die Insertionsschablone

für kieferorthopädische
Minischrauben am Gaumen



Qualitätsmanagement – nur lästige Dokumentation oder vielleicht doch mehr?



Thomas Thomaßin

Ein Beitrag von Thomas Thomaßin, TOM-QM Qualitätsmanagement, Bergisch Gladbach.

Für viele Kieferorthopäden bedeutet das Thema „Qualitätsmanagement“ einfach nur stupides Dokumentieren von Dingen, die die Welt nicht braucht oder die schon seit Jahren genauso gemacht werden und keiner Änderung bedürfen. Dabei lohnt es sich, einmal genauer hinzuschauen, was da so „dokumentiert“ oder eben auch „nicht“ dokumentiert und im Vorfeld häufig kategorisch abgelehnt wird.

Wenn man die Stimmung in einer kieferorthopädischen Praxis gänzlich auf den Nullpunkt bringen will, reicht es manchmal aus, nur das Thema „Qualitätsmanagement“ anzusprechen. Vom bloßen Abwinken bis hin zu verbalen Negativmonologen erfährt man dann alles, was Praxisinhaber und zahnmedizinisches Personal über dieses Thema denken. Dabei fällt immer wieder auf, dass die Mehrheit der Praxisinhaber immer noch der Meinung ist, man würde ihnen mit der Verpflichtung zum Qualitätsmanagement nur Mehrarbeit bereiten und sie dazu in ein System pressen, das gar nicht umsetzbar ist: „Wir wissen doch, was wir machen, und das müssen wir nicht auch noch dokumentieren!“

Einfach mal über den Tellerrand schauen

Dabei kann ein individuell aufgebautes Qualitätsmanagement so viel mehr – es lohnt sich, hier etwas genauer hinzuschauen. Und um eines vorwegzunehmen – ein individuelles Qualitätsmanagement, egal, ob nach ISO-Norm oder nach Anforderung des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA), zwingt niemanden zu etwas. Im Gegenteil, die Anforderungen lassen so viel Spielraum zur individuellen Auslegung, dass sich jede kieferorthopädische Praxis wiederfinden kann.

Erste Schritte

Bevor ein Qualitätsmanagement in der Praxis umgesetzt wird, sollte man sich die Frage stellen, was erreicht werden soll und welches Ziel das Projekt hat. Einfach nur Abläufe aufzuschreiben und das ein oder andere Formblatt zu entwerfen, mag zwar grundlegende Anforderungen erfüllen, mehr aber auch nicht.



Wozu will ich mein Qualitätsmanagement nutzen? Über diese Frage sollte jeder Praxisinhaber genau nachdenken. Hier einige Beispiele, wozu ein individuelles Qualitätsmanagement in der kieferorthopädischen Praxis genutzt werden und wie in einem zweiten Schritt damit sogar Geld verdient werden kann.

Schaffen Sie Ihre eigene Wissensdatenbank

In der heutigen Zeit stehen uns mit Google und Co. eine Menge Möglichkeiten zur Verfügung, jegliches Wissen auf Knopfdruck verfügbar zu machen. Wie oft passiert es aber im täglichen Praxisablauf, dass Wissen und Informationen nicht verfügbar sind, obwohl es doch eigentlich „irgendjemand“ wissen müsste. Dann wird kostbare Zeit verschwendet, mit dem Ergebnis, dass genau das, was gerade gesucht wird, nicht auffindbar ist. Wie hilfreich wäre es daher, das gesamte Wissen der Praxis sowie von Google und Co. auf einen Knopfdruck verfügbar zu machen? Bauen Sie sich daher eine eigene Wissensdatenbank auf, in der jahrelanges Wissen enthalten ist, das alle Mitarbeiter benötigen. So sparen Sie viel Zeit und wertvolle Ressourcen.

Optimierung von Prozessen und Abläufen

Die Prozessoptimierung ist eine Normforderung. Hierbei müssen

zuerst die Prozesse schriftlich dokumentiert werden; und zwar in einer Art und Weise, die es zulässt, auch Optimierungen vorzunehmen. Immer wieder kommt es dabei vor, dass – wenn Prozesse erstmalig detailliert aufgeschrieben werden – das kieferorthopädische Praxisteam ganz unterschiedlicher Meinung ist, wie die Prozesse überhaupt durchgeführt werden sollen.

Dies macht deutlich, wie wichtig es ist, bei den Ablaufprozessen zu Behandlungen, Vorbereitungen oder Hygienemaßnahmen wirklich ins Detail zu gehen. In einem zweiten Schritt sollte dann überlegt werden, ob der dokumentierte Ablauf in seiner Durchführung wirklich sinnvoll ist oder ob Verbesserungs- und/oder Optimierungsbedarf besteht.

Grundlage zur betriebswirtschaftlichen Betrachtung mithilfe von Kennzahlen

Die detaillierte Dokumentation von Prozessen führt recht schnell dazu, mögliches Optimierungspotenzial zu entdecken und zu nutzen. Und das ist der Zeitpunkt, an dem man mit einem Qualitätsmanagement auch Geld verdienen kann: Man bewertet die Prozesse oder versieht sie mit Kennzahlen und kann so auch die betriebswirtschaftliche Seite der täglichen Arbeit betrachten.

... oder vielleicht doch mehr?

Jede kieferorthopädische Praxis ist individuell und sollte auch individuell betrachtet werden. Die hier aufgeführten Anregungen stellen nur Beispiele dar. Praxisinhaber sollten sich vor Einführung eines QM-Systems immer die Frage stellen, was sie mit einem QM-System in ihrer kieferorthopädischen Praxis erreichen wollen und welche Möglichkeiten es zur Umsetzung gibt. Dann werden sie schnell herausfinden, dass das Qualitätsmanagement gar nicht so schlecht ist, wie sein ihm voraus eilender Ruf.

kontakt



Thomas Thomaßin
TOM-QM Qualitätsmanagement
Kaule 29a
51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204 301648
info@tom-qm.de
www.tom-qm.de

Zur Info

Thomas Thomaßin befasst sich in dem von der Frielingsdorf Akademie angebotenen, einwöchigen Fortbildungsgang mit IHK-Zertifikat „MVZ-Geschäftsführer/in (IHK) – Zahnmedizin“ intensiv mit den Themen „Qualitätsmanagement“ und „Arbeitsschutz“.

ANZEIGE

CLEAR ALIGNER

Eine Marke der SCHEU-DENTAL Gruppe.

Die unsichtbare Art der Zahnkorrektur.

www.ca-clear-aligner.com

LINGUAL
TECHNIK



move to **WIN**

ZERTIFIZIERUNSKURSE

für Einsteiger mit praktischen Übungen am Typodonten

Frankfurt am Main

27.–28.

SEPTEMBER 2019

Sprache: Deutsch

Paris

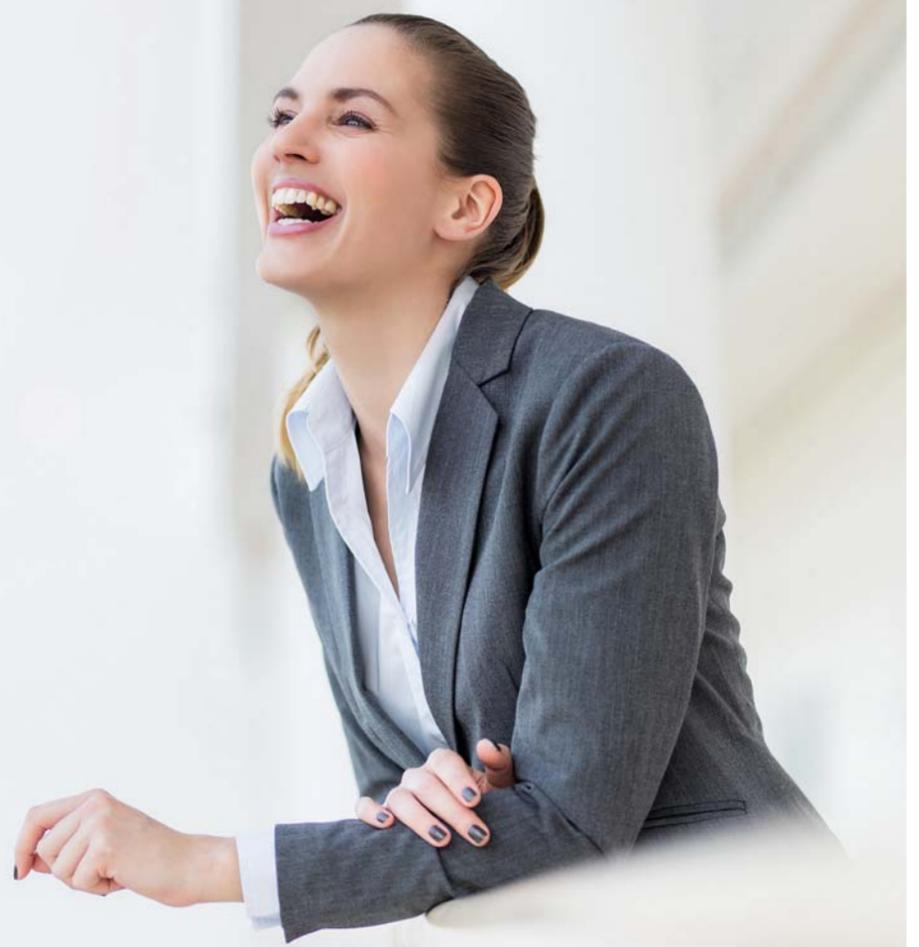
12.–13. Oktober 2019

Sprache: Französisch

Mailand

25.–26. Oktober 2019

Sprache: Englisch mit
italienischer Übersetzung



Unsichtbare
Zahnsperre



Sichtbares
Ergebnis

Online Zertifizierungskurse

für Kieferorthopädinnen/-en mit Erfahrung
in der Anwendung vollständig individueller linguale Apparaturen



13. September 2019

Sprache: Französisch



11. Oktober 2019

Sprache: Englisch

Anwendertreffen *SAVE THE DATE*

für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en
und Weiterbildungsassistentinnen/-en

Frankfurt am Main **30. November 2019**

Sprache: Deutsch

Paris **07. Dezember 2019**

Sprache: Französisch

Fortgeschrittenenkurs

für WIN-zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

Webinar bestehend aus 10 Modulen

Nur komplett buchbar

NEU! Ab Februar
2020 in Englisch

Termine:

- | | | | |
|----|--------------------|----|----------------------|
| 01 | FR 1. Februar 2019 | 06 | FR 5. Juli 2019 |
| 02 | FR 1. März 2019 | 07 | FR 6. September 2019 |
| 03 | FR 5. April 2019 | 08 | FR 4. Oktober 2019 |
| 04 | FR 3. Mai 2019 | 09 | FR 8. November 2019 |
| 05 | FR 7. Juni 2019 | 10 | FR 6. Dezember 2019 |



08:30 – 10:30 Uhr | Sprache: Deutsch



Gebühr: 1.000 € für alle 10 Termine



VIDEOARCHIV: Sie erhalten Zugriff auf alle bereits gehaltenen Webinare und können **jederzeit** in den Kurs einsteigen bzw. verpasste Termine nachholen.

ONLINEANMELDUNG:

www.lingualsystems.de/courses



Folgen Sie uns auf Facebook und Instagram:
@winlingualsystems

Vorgesetzte müssen ehrlich kommunizieren



Stefan Häseli

Ein Beitrag von Stefan Häseli, Experte für Alltagskommunikation.

„Wenn die Sprache nicht stimmt, dann ist das, was gesagt wird, nicht das, was gemeint ist.“ Das wusste schon Konfuzius. Bis heute hat sich daran nichts geändert. Die Erkenntnis des alten chinesischen Philosophen gilt auch in der modernen Kommunikation. Ganz allgemein und im Speziellen immer dann, wenn es um Führung geht. Damit Inhalte ehrlich ankommen, muss das, was gesagt wird, auch so gemeint sein.

Kann eine zweieinhalbtausend Jahre alte Weisheit tatsächlich einer modernen Führungssprache zugrunde gelegt werden? Ja, sie kann. Das zentrale Thema der Lehren des Konfuzius war die menschliche Ordnung. Und dazu gehörte die Achtung vor anderen Menschen. Für den großen Philosophen war ein moralisch einwandfreier Mensch das Ideal. Der Geist der Ehrfurcht und Lauterkeit bestimmte das Denken des sogenannten Ersten Lehrers. Das bedingte eine ehrliche und wertschätzende, klare Kommunikation ohne jede Sophistik.

Bewusstsein für Kommunikation fehlt häufig

Genau das sollte auch in kieferorthopädischen Praxen selbstverständlich sein. Doch leider fehlt in vielen das Bewusstsein für den Einfluss der internen Kommunikation auf den Praxiserfolg. Dabei ist dieser nicht unerheblich, sondern oft sogar maßgeblich. Adaptiert in die moderne Kommunikation gilt also Konfuzius' Erkenntnis heute wie zu seiner Zeit: Wenn die Sprache nicht stimmt, ist das Gesagte nicht das Gemeinte! Und auch umgekehrt: Wenn das Gemeinte nicht dem Gesagten entspricht, stimmt die Sprache nicht. Und das hat Auswirkungen, wie Konfuzius wusste: „Ist das, was gesagt wird, nicht das, was gemeint ist, so kommen die Werke nicht zustande. Kommen die Werke nicht zustande, so gedeihen Moral und Kunst nicht. Gedeihen Moral und Kunst nicht, so trifft das Recht nicht. Trifft das Recht nicht, so weiß die Nation nicht, wohin Hand und Fuß setzen. Also dulde man keine Willkürlichkeit in den Worten – das ist es, worauf es ankommt.“

Unzufrieden mit der Chefin bzw. dem Chef

In einer nicht repräsentativen Umfrage des weltweit größten Stellen-



portals „Monster“ gaben von den mehr als 2.400 Befragten drei Viertel an, dass sie gern eine(n) andere(n) Vorgesetzte(n) als den/die derzeitige(n) hätten. Womöglich ist diese Zahl etwas zu hoch gegriffen. Denn natürlich gibt es sehr viele gute Vorgesetzte und noch mehr Mitarbeiter, die mit ihrer Chefin/ihrem Chef durchaus zufrieden sind. Der Grund der Unzufriedenheit ist sehr oft ein subjektiver, der meist gar nichts mit der fachlichen Kompetenz des Vorgesetzten zu tun hat. Stimmt beispielsweise die Chemie nicht, ist schnell die Beziehung gestört. Noch viel mehr, wenn es dann keine Verständigungsebene gibt. Entscheidend ist also der Grund für die Unzufriedenheit. Und da lohnt es sich, etwas genauer hinzuschauen.

Stein des Anstoßes ist in erster Linie das Kommunikationsverhalten des Vorgesetzten. Der größte Teil der Unzufriedenen ist vor allem damit nicht einverstanden. An erster Stelle wird hier der generelle Mangel an Kommunikation genannt: „kommuniziert zu wenig“. Nicht unwesentlich weniger oft folgt die Aussage: „kommuni-

ziert nicht offen / nicht ehrlich / nicht verständlich / wenig wertschätzend“. Neben der fehlenden Kommunikation ist es also vor allem die Qualität der Kommunikation, die Anlass zur Beanstandung gibt.

Führungssprache – gibt es die?

Wer als Vorgesetzter etwas sagt, sollte es so tun, dass es bei seinen Mitarbeitern auch richtig ankommt. Er sollte „Führungssprache“ sprechen – nicht zu verwechseln mit „Kommandosprache“. Das ist leichter gesagt als getan, denn eine eigene „Führungssprache“ gibt es nicht. Muss es auch nicht. Wohl aber kann sich jeder Vorgesetzte eine durchdachte, auf Wirkung zielende, wertschätzende Gesprächsführung im Umgang mit seinen Mitarbeitern zu eigen machen. Die fünf Gestaltungsmöglichkeiten Mitteilungen, Aussagen, Fragen, Urteile und Appelle ermöglichen unterschiedlichste Dialogausprägungen, angepasst an die verschiedensten Gesprächssituationen.

Die Parameter für den richtigen Weg liefert die Zielsetzung. Denn jede Kommunikation hat ein Ziel – immer! Tiere beispielsweise kommunizieren unter der ganz klaren Prämisse Überleben. Die Botschaft lautet entweder „Hier gibts Nahrung. Ich habe Hunger“ oder sie dient der Fortpflanzung. Falsche Kommunikation wäre lebensbedrohlich.

Kommunikation hat immer ein Ziel

Jeder gesprochene Satz sollte ein Ziel haben. Diesen Leitsatz sollte sich jeder, der eine Führungsposition innehat, wieder in Erinnerung rufen: Wir kommunizieren grundsätzlich nur mit einer klaren Zielsetzung. Gäbe es dieses Ziel nicht, bräuchten wir ja gar nichts sagen.

Zielgerichtet kommunizieren ist keineswegs mit „weniger reden“ gleichzusetzen, denn auch oberflächliche Gespräche können durchaus Ziele haben, beispielsweise eine Beziehungskomponente und Warmlaufphase. Aber wer sich gar nicht bewusst ist, welches Ziel er hat, wenn er mit einem anderen redet, läuft Gefahr, dass etwas schiefgeht. Ja, eigentlich kann er sein Ziel gar nicht erreichen, weil er es ja (vielleicht) selbst gar nicht kennt. Beherzigen wir allerdings die Binsenweisheit „Erst denken, dann reden!“, wird das Gehirn in Bewegung gesetzt. Worte werden so ausgewählt, dass sie auch mit dem Ziel der beabsichtigten Kommunikation übereinstimmen. Schließlich hinterlässt alles, was wir sagen, einen bleibenden Eindruck, unabhängig davon, ob es mit Bedacht ausgesprochen oder nur so dahingesagt wurde. Und wenn die Botschaft schon so

Zur Info

Stefan Häseli regt als internationaler Speaker dazu an, wirkungsvolle Kommunikation im Alltag mit Spaß zu erleben. Dazu ist er Autor von zahlreichen Büchern und bekannt als Ratgeber in Radio- und TV-Sendungen. Er analysiert aktuelle Ereignisse regelmäßig als „kommunikativer Beobachter“. www.stefan-haesele.com

„Nur mit einer klaren und verständlichen Kommunikation kann die Aktionskette so funktionieren, dass am Ende auch das gewünschte Ergebnis herauskommt.“

bewusst formuliert wird, lässt sich gleich noch ein weiterer Effekt nutzen. Nämlich der der positiven Wörter. Im Gegensatz zu den negativen, können diese nämlich motivieren, weil der Sprecher selbst davon positiv beeinflusst wird.

Wenn das Ziel nicht mit der Kommunikation übereinstimmt

Noch schlimmer als Kommunikation ohne Ziel ist es, wenn mit dem Gesagten ein anderes Ziel als das vorgegebene verfolgt wird. „Ich will die Mitarbeiterin von diesem neuen Projekt überzeugen“ ist das verinnerlichte Ziel. Kommuniziert wird dann aber mit einer Frage: „Wie finden Sie das?“. Hier würde man meinen, der Fragesteller operiert mit der Zielsetzung „Ich will wissen, was Sie dazu meinen“. Reagiert dann die Mitarbeiterin, anders als erhofft, negativ und sagt ganz ehrlich: „Ich finde es absolut überflüssig“, ist die Gegenreaktion der Chefin/des Chefs vorprogrammiert: „Also das sehen Sie falsch, das Projekt beinhaltet grandiose Chancen – auch für Sie“.

Hier wird subtil über die Sprache geoutet: Ich will dich haben! Aber ausgesprochen wird das natürlich nicht, sondern etwas anderes. Die/

„Führungskräfte sollten deshalb ihrem Gegenüber immer mit einer wertschätzenden Haltung begegnen und regelmäßig ihre eigene Kommunikation reflektieren.“

der Vorgesetzte bewegt sich in einem Gefahrenbereich: Das Ziel stimmt nicht mit der Kommunikation überein. Und schon ist der Samen gesät, damit in der Summe solcher Erlebnisse Mitarbeiter sagen: „kommuniziert unehrlich“. Dieses unehrlich muss nicht mal „lügen“ heißen. Oft ist es eben nur dieses dumpfe Gefühl, das hinterlassen wird. Achtung: Falsch gesendete und damit entsprechend ankommende Inhalte oder Botschaften sind grundsätzlich nicht etwa ein Problem des Empfängers, wie allzu leicht und gern geglaubt wird. Es ist ausschließlich ein Problem des Senders dieser Informationen.

Kommunikation ist keine Einbahnstraße

Wie bedeutend dieses Thema in der Führung von Mitarbeitern ist, zeigt sich in dem, was sich auf der Kommunikationsebene zwischen Führungskraft und Mitarbeitern in der Praxis tatsächlich abspielt.

Gesagt ist noch nicht umgesetzt. Erst recht nicht, wenn das Gesagte zu wenig oder unverständlich ist. Denn zwischen Sagen und Hören, zwischen Hören und Verstehen, zwischen Verstehen und Begreifen und Umsetzen liegt jeweils eine eigene Welt! Nur mit einer klaren und verständlichen Kommunikation kann diese Aktionskette so funktionieren, dass am Ende auch das gewünschte Ergebnis herauskommt.

Damit die Kommunikation zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern nicht zur Einbahnstraße wird, lohnt es sich also, kurz oder auch länger zu überlegen: Was will ich mitteilen? Was will ich erreichen? Und dann sollte ganz ehrlich genau dieses Ziel verfolgt werden – und kein verstecktes. Unehrllichkeit wird heute schneller durchschaut. Die Menschen sind hier nachweisbar kompetenter und sensibler als sie es noch vor zwanzig Jahren waren. Sie hinterfragen die Dinge. Auch dass man den Mitarbeitern eine

Sache nach bewährter Methode „verkauft“ funktioniert nicht mehr. Führungskräfte sollten deshalb ihrem Gegenüber immer mit einer wertschätzenden Haltung begegnen und regelmäßig ihre eigene Kommunikation reflektieren. Das Motto lautet: Einfach offen, zielorientiert und ehrlich sein! Denn stimmt die Sprache, ist das Gesagte auch das Gemeinte – ganz im Sinne von Konfuzius und einer guten Führungskultur.

kontakt



Stefan Häseli
Atelier Coaching & Training AG
Ringstraße 16a
9200 Gossau SG
Schweiz
Tel.: +41 71 2602226
stefan.haeseli@atelier-ct.ch
www.stefan-haeseli.com

ANZEIGE



KURSE 2019 Hygiene QM

· Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

Dieser Kurs wird unterstützt von: METASYS W&H OMNI Hu-Friedy DÜRR DENTAL

· Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

NEU: E-Learning Tool

Online-Anmeldung/Kursprogramm



www.praxisteam-kurse.de

Faxantwort an +49 341 48474-290

Für das **Seminar A** (Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r)) oder das **Seminar B** (Ausbildung zur QM-Beauftragten) melde ich folgende Person verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können.

Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
Leipzig	13./14.09.2019 <input type="checkbox"/>	14.09.2019 <input type="checkbox"/>
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 <input type="checkbox"/>	*21.09.2019 <input type="checkbox"/>
München	04./05.10.2019 <input type="checkbox"/>	04.10.2019 <input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25./26.10.2019 <input type="checkbox"/>	26.10.2019 <input type="checkbox"/>
München/Essen*	08./09.11.2019 <input type="checkbox"/>	*09.11.2019 <input type="checkbox"/>
Baden-Baden	06./07.12.2019 <input type="checkbox"/>	07.12.2019 <input type="checkbox"/>

SEMINAR A



Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Seminarzeit 2019: Freitag 10.00 – 18.00 Uhr, Samstag 9.00 – 18.00 Uhr

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript 305,- € zzgl. MwSt.
Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 260,- € zzgl. MwSt.

Teampreis
ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 515,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs/Person) 118,- € zzgl. MwSt.

Die Inhalte richten sich nach den Richtlinien der DSGVO und der RKI/BfArM/KRINKO.

SEMINAR A wird unterstützt von:



SEMINAR B



Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 9.00 – 17.00 Uhr

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript 135,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* (pro Kurs) 59,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.

Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!



Titel, Vorname, Name

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com/aggb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Stempel

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

Abb. 1: Im kalifornischen Los Angeles fand vom 3. bis 7. Mai 2019 die Jahrestagung der American Association of Orthodontists (AAO) statt. **Abb. 2:** Laut Angaben der AAO lag die Teilnehmerzahl in diesem Jahr bei rund 16.000. **Abb. 3:** Austragungsort war das Los Angeles Convention Center (LACC). **Abb. 4:** Dr. Hugo De Clerck hielt die diesjährige Jacob A. Salzman Award Lecture zum Thema skelettale Verankerung.



AAO bot facettenreichen, aktuellen Überblick

Jedes Frühjahr nehmen Kieferorthopäden aus aller Welt teils lange Anreisen in Kauf, um sich im Rahmen der Annual Session der American Association of Orthodontists über die Neuheiten der Branche zu informieren. So auch in diesem Jahr. Tausende Vertreter des Fachbereichs reisten Anfang Mai in die kalifornische Metropole Los Angeles, um sich von ihren internationalen Kollegen aus Klinik und Forschung den Status quo der Kieferorthopädie vermitteln zu lassen.

Ins Zentrum der amerikanischen Film- und Fernsehbranche lud die American Association of Orthodontists (AAO) zu ihrer 2019er-Jahrestagung. Trotz Postkartenwetter und der verlockenden Aussicht auf sonnige Stunden am nahegelegenen Strand strömten rund 16.000 Kieferorthopäden, Assistenten und Praxisteams ins Los Angeles Convention Center, das direkt neben dem berühmten Staples Center (u. a. Heimstätte der LA Lakers und LA Kings) gelegen ist. Vorträge, Workshops, Seminare und eine umfangreiche Industrieausstellung gaben dabei in nur fünf Tagen einen umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Kieferorthopädie.

Wissenschaftliches Vortragsprogramm

Wenn die Großen der Branche sich die Ehre geben, um einen kleinen

Einblick in ihre beeindruckende Arbeit zu gewähren, fällt es natürlich schwer, eine Auswahl zu treffen. Hinzu kommt das enge Korsett dieses Kongressnachberichts, das lediglich die Erwähnung einer Handvoll Vorträge zulässt. Der Belgier Dr. Hugo De Clerck präsentierte z. B. mit der diesjährigen Jacob A. Salzman Award Lecture einen tollen Übersichtsvortrag zur skelettalen Verankerung mit Miniplatten. Von den Anfängen, über die Indikationen bis hin zur Biomechanik oder der Bewertung möglicher Behandlungsergebnisse – Miniplatten erweisen sich in vielen Klasse II-Orthodontie-, Klasse III-Orthopädie- sowie komplizierten kombinierten kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Fällen als ein geeignetes Behandlungsmittel. Das stellte De Clerck eindrucksvoll anhand klinischer Fallbeispiele sowie aktueller Studien heraus.

Welche Schlüsselfaktoren bei der Korrektur von Klasse II-Malokklusionen zu beachten sind, vermittelte Prof. Dr. Jae Hyun Park. Dabei ging er zunächst auf übliche Therapiemethoden (Pendulum, Herbst – vergleichbare Ergebnisse) ein und verglich anschließend die Behandlungseffekte der Total Arch Distalisation bei Einsatz bukkaler inserierter Minischrauben versus modifizierter C-Palatal Plate (MCP). Während mithilfe bukkaler Pins Distalisationen von 2 bis 2,5 mm realisierbar sind (bei mehr als 2,5 mm müssen die Minischrauben neu positioniert werden), können mittels modifizierter C-Palatal Plate mehr als 3 mm Distalisation (moderate bis schwere Engstand-Fälle) umgesetzt werden. Zudem ist mit der modifizierten Gaumenplatte eine (besser kontrollierbare) körperliche Bewegung und Intrusion realisierbar, ohne unerwünschte Nebeneffekte wie Kippung und Extrusion.

Darüber hinaus stellte Park die Ergebnisse einer aktuellen Studie vor, die die Lageveränderung nicht eruptierter dritter Molaren bei Distalisation des kompletten oberen Zahnbogens bei Jugendlichen untersuchte. Diese ließ die dritten Molaren nach hinten (um 1,2 mm) und oben (um 0,5 mm) bewegen, während sie sich in der Kontrollgruppe nach vorn und unten bewegten. Die Distalisation kann daher ohne Gerkemotomie erfolgen. Ein weltweites digitales Netzwerk aus Klinikern und Behandlungsdaten (www.orthoscience.com), welches Kieferorthopäden als Plattform zum Austausch von Erfahrungen nutzen können, stellte Dr. Sean K. Carlson vor. Dieses (Polaris-)basiert auf der dreidimensionalen Bildgebung (DVT) und soll Behandler anhand verfügbarer Fallbeispiele ihrer international agierenden Kollegen u. a. bei der Erstellung von Therapieplänen unterstützen und dabei

Termine

Wer vom 17. bis 22. Juni bei der Jahrestagung der European Orthodontic Society (EOS) dabei sein möchte, muss nach Nizza/Frankreich reisen. Tagungspräsident ist Dr. Olivier Sorel. <https://www.eos2019.com/en>

Im spanischen Barcelona treffen sich an der Lingualtechnik interessierte Kieferorthopäden aus aller Welt beim 8. Kongress der World Society of Lingual Orthodontics. Termin ist der 4. bis 6. Juli 2019. <https://wslo2019.org>

Im Vergleich zu den Vorjahren bereits sehr früh findet die 2019er-Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie statt, nämlich vom 4. bis 7. September. Tagungspräsident ist Prof. Dr. Dr. Peter Proff, der seine Kolleginnen und Kollegen nach Nürnberg einlädt.



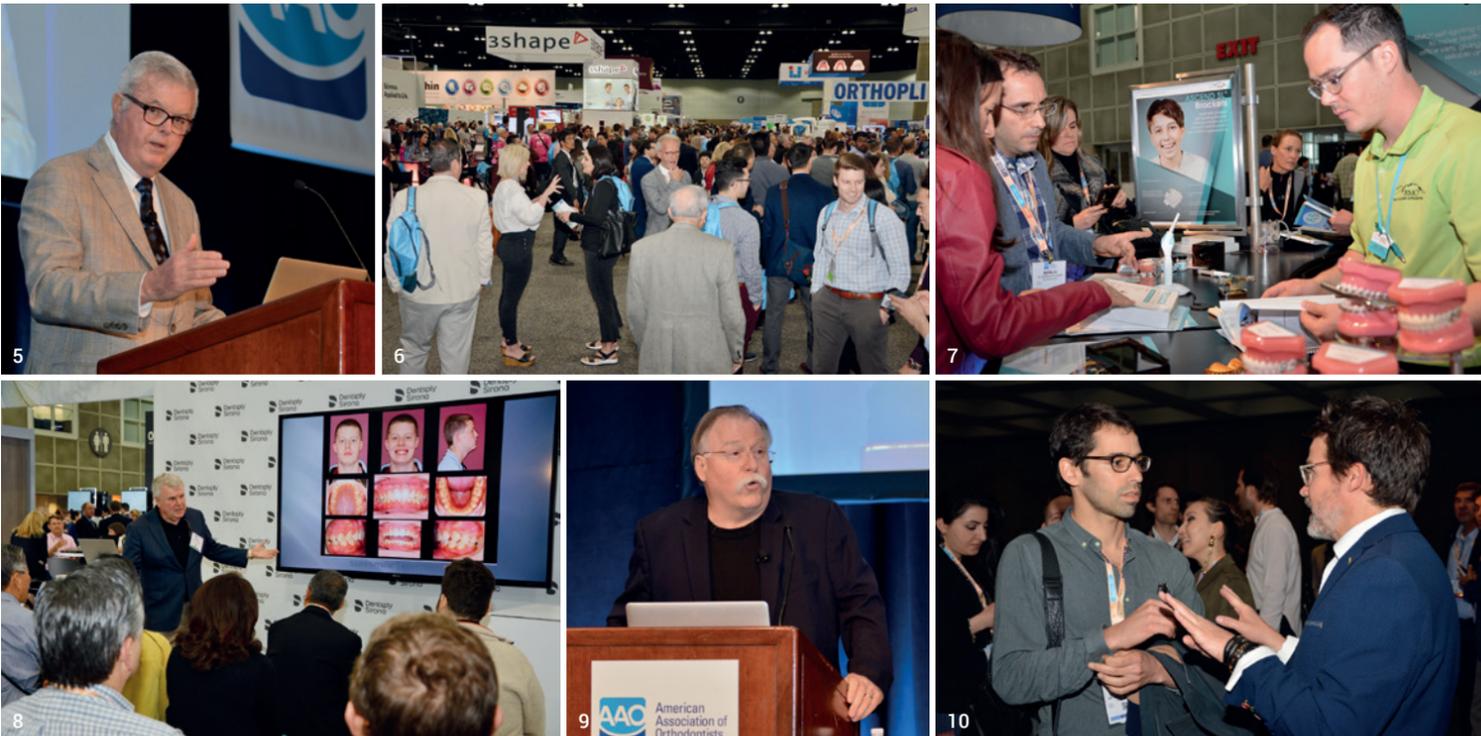


Abb. 5: Prof. Dr. James McNamara präsentierte die Ergebnisse einer wissenschaftlichen Studie, welche die Behandlungseffekte bei Einsatz der Carriere® Motion™ Apparatur bei Klasse II-Patienten untersucht hat. **Abb. 6 und 7:** Im Rahmen der parallelen Industrieausstellung stellten Dentalanbieter aus aller Welt ihre Produktneuheiten vor. **Abb. 8:** Viele Firmen zogen die Fachbesucher durch Kurzvorträge von Geräteentwicklern oder Anwendern an den Messestand. **Abb. 9:** Der mit dem Lifetime Achievement Award ausgezeichnete Prof. Dr. Peter Buschang hielt die Edward H. Angle Award Lecture zum Thema „30 Years of Achievements: Our Proudest Moments“. **Abb. 10:** Dr. Sean Carlson (rechts), der einen Vortrag zur DVT-Technologie hielt, im Gespräch mit einem Teilnehmer.

helfen, voneinander zu lernen. Auf sogenannten CaseCards sind beispielsweise gesammelte, detaillierte 3D-Behandlungsdaten zu Fällen hinterlegt, die mit verschiedensten Apparaturen und Techniken behandelt wurden. Es gibt Suchfunktionen, die den Kieferorthopäden in der Datenbank nach vergleichbaren Fällen recherchieren lassen können, man kann an Gruppendiskussionen teilnehmen usw. Sicherlich ein interessantes Modell, was trotz Einsatz von Passwörtern etc. jedoch sogleich die Frage nach dem Schutz der Patientendaten aufkommen lässt. Zudem wäre interessant, zu erfahren, wie genau die Kostenmodelle für den Zugriff auf diese Plattform für den Nutzer aussehen.

Alles, was Kieferorthopäden heutzutage über den 3D-Druck wissen müssen, vermittelte Dr. Christian Groth in einem überaus informativen Vortrag. Der Inhaber von vier KFO-Praxen sowie einem auf 3D-Druck spezialisierten Labor präsentierte zunächst die Grundlagen und stellte die verschiedenen Druckverfahren mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen vor – vom Fused Deposition Modelling (FDM) über Stereolithografie (SLA), SLA-Varianten, Digital Light Processing (DLP), modifizierten DLP-Geräten bis hin zum Polyjet Printing. Dann ging er auf Faktoren ein, die die Druckgeschwindigkeit beeinflussen (z. B. Modellhöhe, Platzierung auf Druckplattform) und verglich neun verschiedene Geräte unterschiedlicher Drucktechnologie (EnvisionOne, DentalForm, SprintRay Pro, Juell, Vida, Eden, MoonRay, Photon, Form2) hinsichtlich Druckzeit bei zehn gleichen Modellen. Während die vier erstgenannten vergleichbar schnell arbeiteten (39 bis 48 Minuten), benötigte das Modell Vida 1 Std., 29 Min. Eden, MoonRay und Photon lagen nahezu gleich auf (2 Std., 21 Min. bis 2 Std., 40 Min.). Am längsten brauchte der Form2-Drucker mit 3 Std., 43 Min. Was die Einsatzbereiche von 3D-Druckern

angeht, verwendet Groth diese zur Erstellung von Modellen, Klebtrays oder Splints. Dabei kommen verschiedene Resins (Open Source Resins, Mashine Specific Resins) mit teils stark variierenden Kosten zur Anwendung. So kann der Druck eines einzelnen Modells (14 ml Resin) laut Groth zwischen 0,78 US-Dollar (AnyCubic) und 5,15 US-Dollar (EnvisionTec) liegen. Die Anschaffungskosten (z. B. Form 23.499,- US-Dollar; EnvisionOne 15.850,- US-Dollar; Structo Denta-Form 29.999,- US-Dollar) eines Druckers hängen von verschiedenen Faktoren (z. B. technischer Support) ab und sollten beim Kauf Berücksichtigung finden. Zudem müssen die räumlichen Voraussetzungen (extra Raum, staubfrei, mit Belüftung, isoliert von Bewegungen und Vibrationen etc.) sowie die Notwendigkeit der Nachbearbeitung von 3D-Drucken (inkl. entsprechender Materialien) bedacht werden.

Dem Thema „Digital Smile and Face Design“ widmete sich Dr. Dan Grauer. Anhand diverser Fallbeispiele erläuterte dieser die dreidimensionale Gesichtsdiagnostik und erstellte dabei eine Art Koordinatensystem zur routinierten Umsetzung eines der Gesichtsästhetik sowie die Ästhetik des Lächelns berücksichtigenden Set-ups. Dabei ging Grauer u. a. auf die vertikale Positionierung oberer Schneidezähne im Zusammenhang mit dem Smile Design ein, analysierte verschiedene Gesichtskomponenten und deren Einfluss auf die Ästhetik und widmete sich der Ausrichtung der Okklusionsebene. Was es für die entsprechende Umsetzung in der Praxis braucht, listet Grauer wie folgt auf: digitaler Scanner, 3D-Imaging-Software (DVT Access), PowerPoint/Adobe Photoshop, indirektes Bonding-Set-up, Luftspritze, Lupen, Licht, Klebezubehör, gut ausgebildetes Personal. In jedem Fall sollten Kollegen mit einem einfachen Fall beginnen. Dies kann z. B. ein Klasse I-Fall (junger Erwachsener) mit Engstand sein.

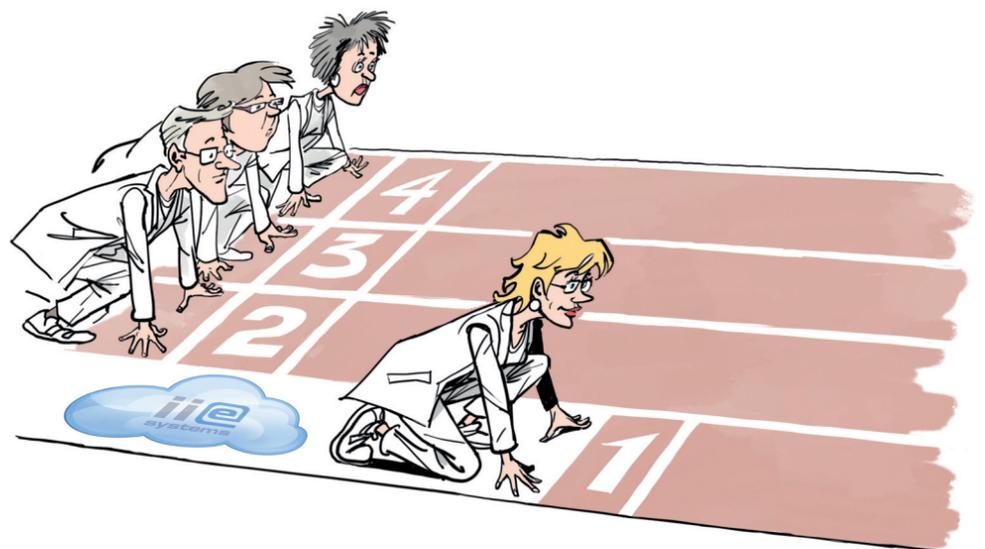
Industrieausstellung

Multibandbehandlung

Mit INBRACE (Swift Health Systems Inc.) ist ein neues linguales Behandlungssystem verfügbar, welches grundsätzlich von der traditionellen Edgewise-Apparatur abweicht, auf der andere Lingualsysteme basieren. INBRACE definiert sich stattdessen über ein neues, absolut einfaches Bracketdesign sowie digital vollständig individualisierte, vorprogrammierte Bögen. Das System kommt ohne Gleitmechaniken aus und nutzt stattdessen friktionsfreie Mechaniken, um Zahnbewegungen mit

leichten, kontinuierlichen Kräften zu realisieren. Die digitale Apparatur nutzt zwei Bracketdesigns (Standard und SL) mit null Prescription. Alle erforderlichen Werte sind in den vorprogrammierten, mit locking und interdental Loops versehenen Smartwire-Bögen (.14" und .016" NiTi) enthalten. Nach Übermittlung der Scan-STL-Daten wird ein Set-up erstellt, nach dessen Prüfung und Freigabe erhält man die Brackets, den IB-Tray und die programmierten Bögen. Aktuell ist INBRACE nur im US-Markt erhältlich, ein weltweites Vertriebsnetz wird gerade aufgebaut.

ANZEIGE



Mohr

Wir verschaffen unseren Kunden den entscheidenden Vorsprung!



blog.iie-systems.de



internet ■ ideen ■ **erfolg**

www.iie-systems.de

Monaten verfügbar sein. Wie das Unternehmen angibt, wird die Software ständig aktualisiert, sodass künftig auch andere Bogenarten unterschiedlicher Dimensionen ergänzt werden. In Planung ist bereits die nächste Generation der Biegemaschine, welche dann in der Lage sein wird, kieferorthopädische Behandlungsbögen zu biegen.

Ormco hat den Vertrieb des MEMOTAIN® (CA DIGITAL) in den USA und Europa übernommen. Der digital im CAD/CAM-Verfahren gefertigte Retainer aus Nitinol® ist in Deutschland, Österreich und der Schweiz nach wie vor direkt über CADIGITAL erhältlich.

Eine Micro CNC-Bogen-Biegemaschine, welche in der Lage ist, zwei- und dreidimensionale Bogenformen in einem Bereich von 0,1 bis 1,5 mm zu realisieren, konnte am Stand von Advanced Orthodontic Solutions (AOS™) kennengelernt werden. Für das einfache Design von Bögen kommt die JawDraw®-Software zum Einsatz. Mithilfe

der Planung und Patientenberatung unterstützen. So kann der Kieferorthopäde z. B. zwischendurch Scans (Progress Scans) hochladen, die mit der geplanten Behandlung überlagern und somit konkrete Aussagen hinsichtlich Behandlungsfortschritt sowie Patientenmitarbeit treffen. Das aktuell nur im amerikanischen Markt verfügbare Alignersystem wurde so konzipiert, dass Praxen zu jeder Zeit die Kontrolle über die Planung und Bestellung der Apparatur sowie den Verlauf der Behandlung haben. Zudem muss kein bestimmter Intraoralscanner zur Anwendung kommen.

Den Workflow des SureSmile® Ortho Systems konnten Messebesucher am Stand von Dentsply Sirona erleben. Hierbei handelt es sich um ein Tool zur digitalen Behandlungsplanung. Die cloud-basierte Softwarelösung bietet vielfältige Optionen in nur einer Plattform: aufgrund modernster diagnostischer CAD-Tools kann sie zur Beurteilung komplizierter Fälle jeder

ckend ist zudem dessen Schnelligkeit und Genauigkeit.

Skelettale Verankerung

Für das Einbringen kieferorthopädischer Minischrauben am Gaumen bietet FORESTADENT in Kürze eine Insertionsschablone an. Die

myofunktionale Apparatur zur gleichzeitigen Stärkung der Zungen-, Lippen-, Kiefer- sowie Rachenmuskulatur beziehbar. Myotalea® (Tongue And Lip Exercise Appliance) wird über Nacht getragen (z. B. als Ergänzung einer Myobrace®-Therapie) und in

Die YOAT Corporation stellte eine Biegemaschine für fixe Retainer vor. Mit BENDER I können KFO-Praxen diese in-house binnen weniger Minuten selber fertigen.

Accuguide Insertionsschablone kann über ein entsprechendes Portal vom Behandler in Auftrag gegeben werden. Hierfür übermittelt der Kieferorthopäde die STL-Daten des Intraoralscans samt Röntgenbilder des Patienten, woraufhin die Erstellung eines Positionsvorschlags erfolgt. Nach Prüfung mittels 3D-Viewer (keine Software erforderlich) und erteilter Freigabe werden

zwei Gerätevarianten angeboten. Myotalea® TLJ (Tongue, Lip and Jaw) kann bei schlafbezogenen Atemstörungen, Kiefergelenkdysfunktionen sowie bei Patienten mit schwacher Muskulatur in Zunge, Lippen, Kiefer, Rachen oder im Bereich der Atemwege eingesetzt werden. TLP (Tongue and Lip Press) hingegen stellt eine einfachere Alternative zur Myotalea®

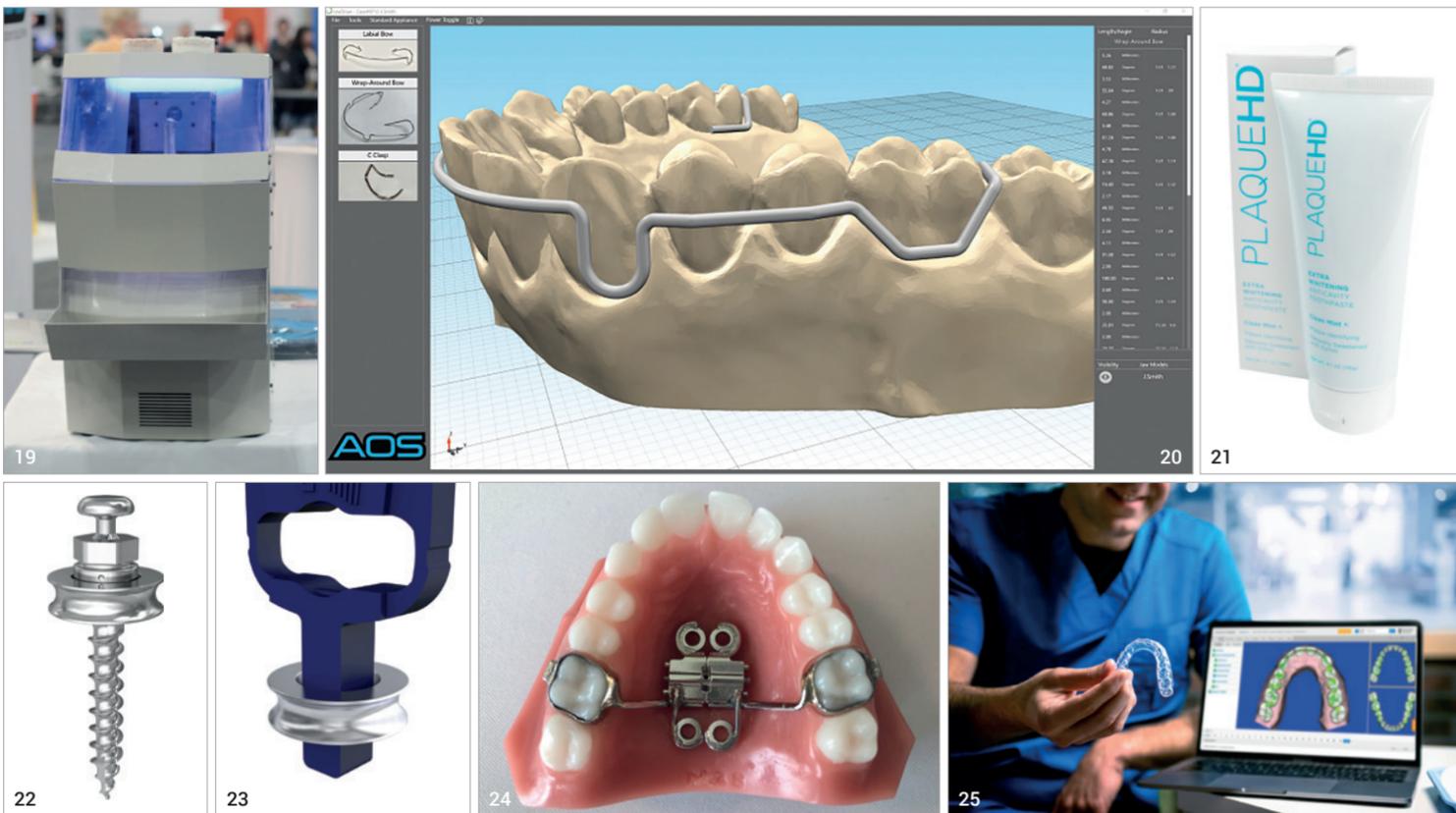


Abb. 19 und 20: MB 1 und JawDraw® Software. (© Advanced Orthodontic Solutions, AOS™) Abb. 21: Plaque HD™ Extra Whitening (Vertrieb DE: ODS GmbH). (© Plaque HD) Abb. 22 und 23: tomas®-RPE eyelet mit tomas®-pin EP (Abb. 22) und mit Halter (Abb. 23) zur leichten Platzierung auf dem Arbeitsmodell. (© Dentaurum) Abb. 24: Micro-implant-assisted Rapid Palatal Expansion (MARPE) mit tomas®-RPE eyelet. Die Fixierung erfolgt mit dem tomas®-pin EP. Eine zusätzliche okklusale Abstützung ist erforderlich. Behandlungskonzept: Prof. Dr. Sebastian Baumgärtel (Cleveland, USA), technische Ausführung: Specialty Appliances (Cumming, USA). Abb. 25: SureSmile® Ortho. (© Dentsply Sirona)

der SmartEditor®-Software können hingegen verschiedenste (anspruchsvollere) Formen durch Eingabe der Bogenlänge und erforderlichen Winkel programmiert werden. Die Maschine kann im Augenblick Stahlbögen (rund oder vierkant) verarbeiten, die Verarbeitung von NiTi-Bögen wird dann künftig möglich sein. Der Preis für das Gerät beträgt ca. 100.000 US-Dollar, für die Software ist eine jährliche Gebühr zu zahlen.

Alignerbehandlung

Mit 3M™ Clarity™ Aligners stellte die Firma 3M ihr neues webbasiertes Schienensystem vor. Dieses basiert auf dem offenen 3M™ Oral Care Portal, einer Software-Plattform, die es dem Behandler ermöglicht, seine Alignerbehandlung zu jeder Zeit und von jedem Ort aus zu planen. Die Software umfasst verschiedenste Tools, die ihm bei

der Planung und Patientenberatung eingesetzt werden und auch zusammen mit der Designsoftware für Aligner (SureSmile® Aligners oder Do-it-yourself-Aligner) oder zur Realisierung indirekter Klebetrays. Dabei gestattet die Software jederzeit einen vollständigen Blick auf den Patienten. 2D- und 3D-Daten können miteinander gematcht werden, was ein hilfreiches Tool für die Patientenberatung darstellt. Je nach Praxisausstattung und Patientenfall entscheidet der Behandler, welchen Anteil der digitalen Prozesskette er übernimmt (z. B. 3D-Druck der Modelle, Tiefziehen der Aligner) bzw. über Dentsply Sirona realisieren lässt. Darüber hinaus wurde der neue Intraoralscanner Primescan gezeigt, welcher bis zu einer Million 3D-Bildpunkte pro Sekunde erfassen kann. Mit dem Gerät ist es möglich, auch tiefere Bereiche (bis zu 20 mm) zu scannen. Beeindruc-

das Arbeitsmodell sowie die Insertionsschablone dreidimensional gedruckt und an die Praxis versandt. Sobald das Labor die geplante Apparatur gefertigt hat, kann der Kieferorthopäde mithilfe der Schablone die Pins (OrthoEasy®) präzise palatinal inserieren. Dentaurum bietet demnächst eine Neuheit für die skelettal verankerten GNE-Apparaturen an. Zwei oder vier kleine Ösen (tomas®-RPE eyelet) werden an eine hyrax®-Schraube angeschweißt. Die Fixierung der Apparatur am Gaumen erfolgt mit zwei oder vier tomas®-pin EP direkt durch die Ösen. Dies ermöglicht mehr Freiheiten bei der palatinalen Positionierung der Miniimplantate, als dies bei GNE-Schrauben mit festen Ösen der Fall ist.

Weitere Neuheiten

Über Myofunctional Research Co. ist eine neue aktive intraorale

TLJ Apparatur dar, die (außer bei KG-Dysfunktionen!) bei genannten Indikationen angewandt werden kann.

Die Plaqueanlagerungen anfärbende Plaque HD™ Zahncreme (Fa. Plaque HD, DE-Vertrieb über ODS), welche insbesondere bei Bracketpatienten zu einer gründlichen Mundhygiene beiträgt, wurde um eine weitere Variante ergänzt. Die neue Plaque HD™ Extra Whitening nutzt ebenfalls die Zahnelbeläge erkennende TARGETOL®-Technologie und bietet darüber hinaus einen zahnaufhellenden Effekt. Des Weiteren sind ab sofort feuchtigkeitsspendende Mundsprays (Plaque HD™ REFRESH) erhältlich, die zur Stärkung und Remineralisierung des Zahnschmelzes beitragen. Sie sind in den Geschmacksrichtungen Fresh Mint, Pink Lemonade sowie Watermelon Key Lime beziehbar.

Ausblick

Der nächste AAO-Kongress findet vom 1. bis 4. Mai 2020 in Atlanta, Georgia/USA, statt.

Esthetic Days 2019 in Baden-Baden



Am 6. und 7. September 2019 finden in Baden-Baden die ersten bundesweiten Esthetic Days statt, ein neues Kongresskonzept, initiiert von der Straumann Group Deutschland, veranstaltet von der M:Consult GmbH. Das Unternehmen wird sich hier erstmals als Komplettanbieter für ästhetische Lösungen präsentieren und damit zugleich einen Vorgeschmack auf die künftige strategische Ausrichtung geben. Wir sprachen in diesem Zusammenhang mit Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung Straumann Group Deutschland, über die Inhalte dieser besonderen Veranstaltung und über den gewählten interdisziplinären Ansatz.

Abb. 1: Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung Straumann Group Deutschland. **Abb. 2:** Im Gespräch mit Jürgen Isbaner (links), Chefredakteur *Implantologie Journal*, und Georg Isbaner, Redaktionsleitung *Implantologie Journal*, verrät Manuela Gallus, Mitglied der Geschäftsleitung der Straumann Group Deutschland, mehr über den interdisziplinären Ansatz der Esthetic Days 2019. (© OEMUS MEDIA AG).

Frau Gallus, neben der funktionellen, zahnmedizinischen Rehabilitation gibt es für Patienten zunehmend ästhetische Wünsche, die sie bei der Zahnärztin oder dem Zahnarzt vorbringen. Was bedeutet diese Entwicklung für ein Unternehmen wie Straumann?

Diese Entwicklung bestimmt tatsächlich maßgeblich unsere strategische Ausrichtung. Schon heute kommt fast jeder zweite Patient aufgrund eines ästhetischen Anliegens in die Praxis. Dieser Trend nimmt zu und wird durch die sozialen Medien noch beschleunigt. Somit liegt es auf der Hand, wohin wir uns als Straumann Group entwickeln müssen, um langfristig erfolgreich zu sein.

Wir streben an, der Komplettanbieter und Partner der Wahl für ästhetische Dentallösungen zu sein. Mit den Investments in die Kieferorthopädie oder auch in die präventive Zahnheilkunde geht es genau in diese Richtung. Das heißt aber nicht, dass wir unser Kerngeschäft, die Implantologie, aus dem Fokus verlieren – im Gegenteil. Schauen Sie sich nur mal das Thema Keramikimplantate an – sei es mit unserem eigenen PURE Ceramic System oder auch durch die jüngst geschlossene Kooperation mit Z-Systems. Deutschland ist einer der wichtigsten Märkte, wenn nicht sogar der wichtigste Markt für Keramikimplantate.

Welche zahnmedizinischen Bereiche sehen Sie hier gefordert?

Ich sehe hier alle Bereiche gefordert, angefangen bei der präventiven Zahnmedizin mit Lösungen zur Gesunderhaltung des natürlichen Zahns, aber auch zur Ver-



besserung der Ästhetik, über die Implantologie mit dem kompletten Spektrum bis hin zur Gesunderhaltung des Implantats.

Wie greifen diese Disziplinen ineinander? Wo sind die Synergien?

Ich bin davon überzeugt, dass ein erfolgreicher Behandler oder ein erfolgreiches Labor immer auch ein guter Netzwerker sein muss. Insofern spielen die Diszi-

plinen maximal ineinander. Letzten Endes muss die Arbeit immer im Hinblick auf das beste Ergebnis für den Patienten ausgerichtet sein.

„Wir streben an, der Komplettanbieter und Partner der Wahl für ästhetische Dentallösungen zu sein.“

Mit den Esthetic Days in Baden-Baden veranstaltet Straumann explizit ein Symposium mit interdisziplinärem Ansatz. Das Referententeam kann fachübergreifender kaum sein – Universitätsprofessoren und Dozenten, neben den erfahrenen Behandlern aus der Praxis sowie Meistern aus den zahntechnischen Laboren. Was ist der Gedanke dahinter und an wen richtet sich die Veranstaltung?

Wir wollen eine inspirierende Plattform in einem besonderen Umfeld schaffen und alle dentalen Fachbereiche zusammenbringen: die Generalisten, die Spezialisten, aber auch die Zahntechniker.

Mit den Esthetic Days sprechen wir alle Entscheider dieser Disziplinen an, die ihre Praxis oder ihr Labor fit für die Zukunft machen und daher verstärkt auf das Thema Ästhetik setzen wollen. Denn so, wie die Bedürfnisse der Patienten sich ändern, so müssen es auch erfolgreiche Behandler und Labore tun. In Baden-Baden profitieren alle Kongressteilnehmer gleichermaßen von visionären Fachkollegen und Trendsettern, die sich bewusst für diesen Schwerpunkt entschieden haben.

Heutzutage sind Fortbildungsinhalte überall und zu jederzeit verfügbar, sei es durch die Lektüre der zahlreichen Fachpublikationen oder eben durch Online-Tutorials und gestreamte Live-Operationen.

Warum sind solche Symposien immer noch so eine wichtige Plattform für die Zahnärzteschaft sowie deren Kolleginnen und Kollegen aus der Zahntechnik?

Ich glaube, dass es beides braucht: Online-Fortbildungen, Live-OPs sowie Webinare sind heute aus dem Angebot nicht mehr wegzudenken und integraler Bestandteil des Fortbildungsmix. Aber die Möglichkeiten des persönlichen Austauschs mit Kollegen sind über diese modernen Formate beschränkt, und gerade diesen darf man in Zeiten der Digitalisierung nicht unterschätzen. Daher halte ich Präsenzveranstaltungen nach wie vor für sehr wichtig. Entscheidend aber ist die Qualität, nicht die Quantität: Das Jahr hat nur 52 Wochen, und wir sehen, dass insbesondere die jüngere Generation nicht mehr bereit

Über die Esthetic Days

Insgesamt 33 internationale und nationale Referenten bieten bei den Esthetic Days 2019 eine umfangreiche Palette an fachlichen und unternehmerisch relevanten Themen. Teilnehmer erhalten 12 Fortbildungspunkte.





ist, jedes zweite Wochenende eine Veranstaltung zu besuchen. Wir stehen also immer in direkter Konkurrenz mit Praxisausfall und/oder Verzicht auf die Familie. Mit den Esthetic Days wollen wir nicht irgendeinen neuen Kongress kreieren, wir wollen den Teilnehmern Mehrwerte bieten. Sie sollen nach dem Kongress zurückfahren und das Gefühl haben, die letzten beiden Tage haben sich gelohnt. Bei der Konzeption waren uns zwei Faktoren wichtig: erstens, ein wissenschaftliches Programm, das stark an den Bedürfnissen der Patienten und Behandler ausgerichtet ist. Und zweitens haben wir mit Carsten Schlüter von der M:Consult GmbH einen Veranstalter und kompetenten Partner an der Seite, dessen Anspruch es ist, auch immer die wirtschaftlichen Aspekte einzubinden,

Wir bieten auf den Esthetic Days verschiedene Schwerpunkt-Sessions an. Die Teilnehmer können bereits im Vorfeld entscheiden, welches Thema sie vertiefen möchten. In einer Session geht es um Prävention und Regeneration. Darin wollen wir einen ganzheitlichen, patientenorientierten Ansatz aufzeigen und Zahnärzten wegweisende Lösungen anbieten, Krankheiten zu verhindern, Zahngesundheit wiederherzustellen und eine bessere Ästhetik zu erreichen. Die Prophylaxe ist natürlich ein wichtiges Thema, auch im Hinblick auf die Rentabilität einer Praxis. Auf die prothetischen Optionen gehen wir während des gesamten Programms ein.

Welchen Stellenwert nimmt hier die Kieferorthopädie ein?

Die Kieferorthopädie hat einen sehr hohen Stellenwert für uns, daher haben wir diesem Thema ebenfalls eine komplette Fokus-Session gewidmet. Um Fehlstellungen zu korrigieren, bevorzugen immer mehr Patienten, Zahnärzte und Kieferorthopäden transparente Aligner gegenüber traditionellen Zahnspangen. Die Alignertherapie ist einer der am schnellsten wachsenden Bereiche in der Kieferorthopädie. Gerade für junge Zahnmediziner und insbesondere auch Zahnmedizinerinnen, die ihre Praxis aufbauen und etablieren wollen, kann der Einstieg in die Alignerbehandlung eine äußerst interessante Option sein. Clear Correct hat bereits Hunderttausenden von Patienten zu einem schöneren Lächeln verholfen.

Wie steigt man als Behandlerin oder Behandler in die Ästhetische Zahnheilkunde ein?

Zunächst muss jede Behandlerin oder jeder Behandler für sich definieren, wie sie oder er seine Praxis ausrichten und positionieren möchte. Für den Einstieg sind meines Erachtens die richtigen Partner entscheidend. Damit meine ich einerseits Partner, die mich unternehmerisch beraten, dann natürlich die Laborpartner, aber auch die Partner aus der Industrie. Mir persönlich wären dabei Hospitationsmöglichkeiten wichtig sowie professionelle Einarbeitungskonzepte und Fortbildungen. Darauf legen wir auch bei

„Wir bieten ein umfassendes Schulungs- und Kursprogramm für Dentalmediziner und Zahntechniker aller Disziplinen und Kompetenzstufen.“

Straumann sehr großen Wert. Wir bieten ein umfassendes Schulungs- und Kursprogramm für Dentalmediziner und Zahntechniker aller Disziplinen und Kompetenzstufen. Beim Networking geht es ja nicht nur um den zwischenmenschlichen Austausch von professionellen Inhalten. Networking kann man auch im übertragenen Sinne auf die digitalen Arbeitsprozesse an sich beziehen.

stützt uns in jedem Behandlungsschritt. Auch auf den Esthetic Days überspannt das Thema „digital“ das komplette Programm. Der Samstag ist vollständig auf dieses Thema ausgerichtet.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, Frau Gallus.

kontakt

Straumann GmbH
Heinrich-von-Stephan-Straße 21
79100 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 450-10
Fax: 0761 450-1149
info.de@straumann.com
www.straumann.de

Welchen Stellenwert haben die digitalen dentalen Technologien in der Prozesskette bei Therapien mit ästhetischem Schwerpunkt?

Der validierte digitale Workflow ist von enormer Bedeutung für ein koordiniertes Zusammenspiel zwischen Behandler, Zahntechniker und Industriepartner und unter-

06.09. — 07.09.19
BADEN-BADEN
WWW.ESSTHETICDAYS.DENTAL

**ES
THE DAYS
TIC**

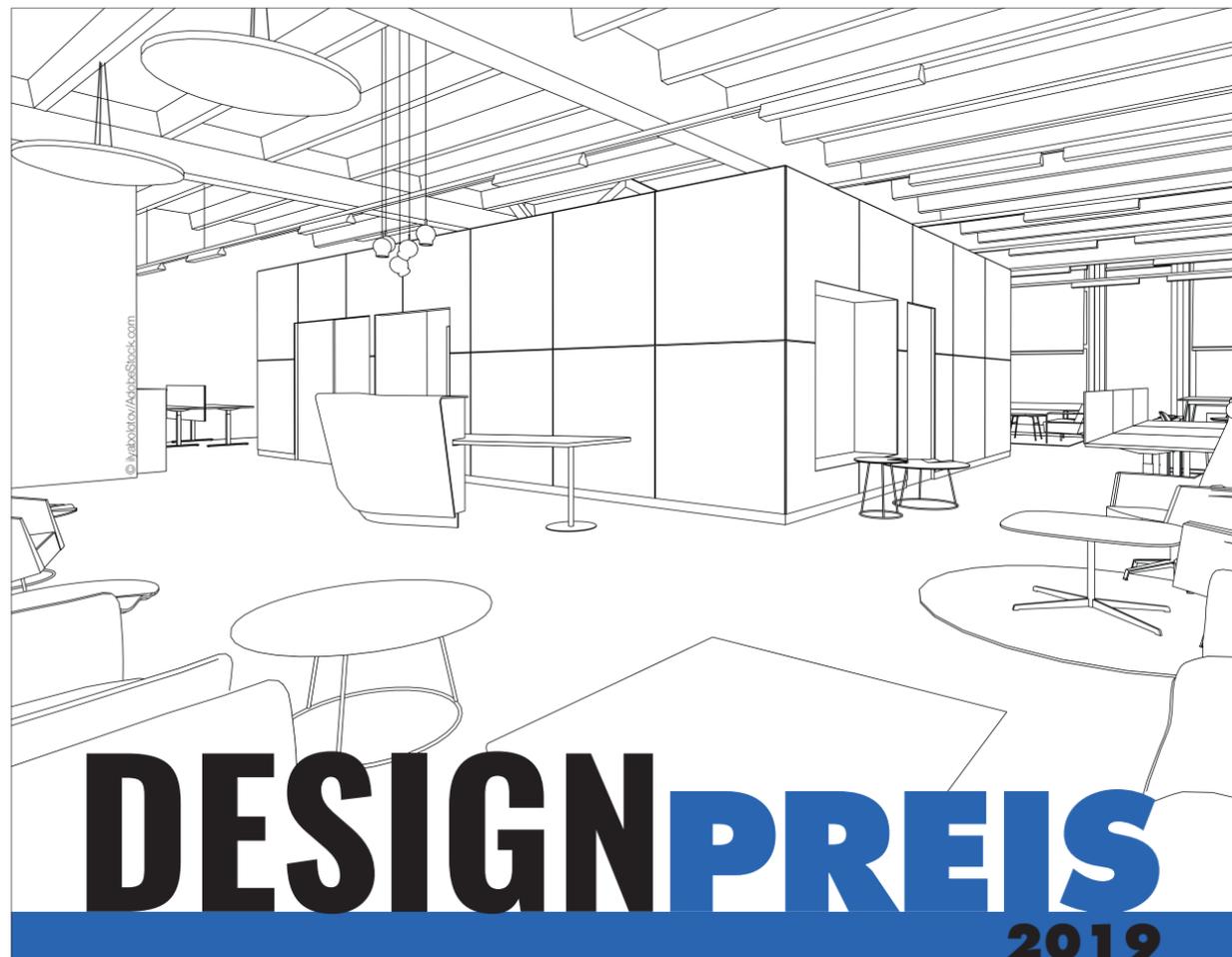
um Praxen und Labore noch erfolgreicher zu machen. Zudem hat er mit der Auswahl der Locations in Baden-Baden für alle ein inspirierendes Umfeld geschaffen, in dem es auch Spaß macht, sich fortzubilden und zu arbeiten.

Straumanns DNA ist fest mit der Entwicklung der Implantologie verbunden. Welche Rolle spielt die Implantologie bei der Ästhetischen Zahnheilkunde?

Die Implantologie spielt für uns innerhalb der Straumann Group eine ganz entscheidende Rolle – heute und auch in Zukunft. Ich sage bewusst Straumann Group, weil wir neben unseren Straumann Premiumimplantaten mit Neodent und Medentika auch Lösungen für preissensitivere Kunden anbieten können. Jede Implantatbehandlung ist immer auch ausgerichtet auf ein gutes, ästhetisches Ergebnis.

Die Prophylaxe und Prothetik gehören ebenso zur Ästhetischen Zahnheilkunde. Wie spiegelt sich das im Programm der Esthetic Days wider?

ANZEIGE



DESIGNPREIS 2019

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG · WWW.DESIGNPREIS.ORG



JETZT BEWERBEN
EINSENDESCHLUSS: 1.7.2019

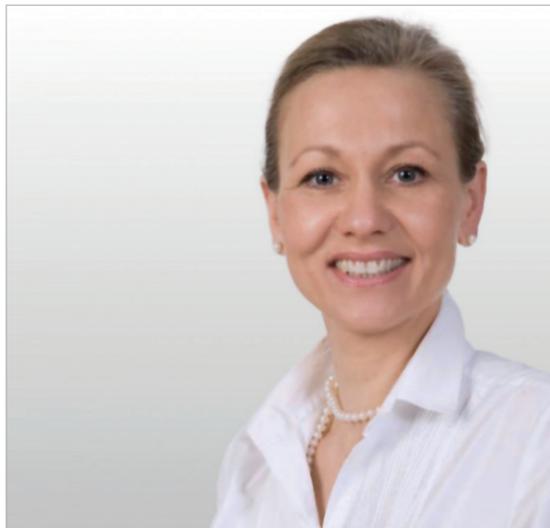
Intensivtraining KFO-Laborabrechnung

FORESTADENT Kurs bietet gemeinsame Schulung für Fachassistenz und Labortechniker.

Tag für Tag verschenken kieferorthopädisch tätige Praxen bares Geld, weil die Abrechnung der erbrachten Laborleistungen nicht korrekt oder nur unvollständig erfolgt. Ein Mangel, der gerade in heutigen Zeiten, wo die wirtschaftliche Effizienz einer Praxis eng an den richtigen Umgang mit Gebührenpositionen sowie geltenden Verträgen und Richtlinien geknüpft ist, erhebliche Folgen haben kann. Umso wichtiger erscheint in diesem Zusammenhang die Abrechnungssicherheit von Fachassistenz und Zahntechniker.

Praxisnahe, intensive Teamschulung

Das Seminar „KFO-Laborabrechnung zeitgemäß“ bietet Fachzahnärzten für Kieferorthopädie und kieferorthopädisch tätigen Zahnärzten die Möglichkeit, ihre Abrechnungsbeauftragten und Zahntechniker gemeinsam zu schulen. Als Team erhalten diese umfassende Kenntnisse zu den Leistungsinhalten des BEL II 2014, der BEB 1997/2009 und deren korrekten Anwendungen.



ZT Monika Harman vermittelt am 27. September 2019 die nötigen Kenntnisse für eine korrekte und gewinnbringende Abrechnung von KFO-Laborleistungen. (@Monika Harman)

Von der Diagnostik über Plattenapparaturen, FKO-Geräte, Lückenhalter, GNE-Apparaturen, indirektes Kleben, Kombinationsapparaturen bei Multibracketbehandlung, mit Implantat(en) und Minipin(s) bis hin zur Alignertechnik und CAD/CAM – anhand vielfältiger Beispiele konventioneller sowie moderner Therapie-

geräte werden Leistungen visualisiert, benannt und deren gewinnbringende Abrechnung erläutert.

Routinierte, korrekte Leistungsabrechnung

Referentin dieser intensiven Eintages-Fortbildung ist Abrechnungsexpertin ZT Monika Harman. Sie

wird den Teilnehmern nicht nur die entsprechenden Kenntnisse, sondern vielmehr auch die nötige Sicherheit bei der gesetzeskonformen Abrechnung und Kalkulation von Laborleistungen sowie bei der Erstellung von Auftrags- und Abrechnungsformularen vermitteln. Ein umfassendes Skript versetzt jeden

Teilnehmer zudem in die Lage, das Erlernte nach Absolvierung des Kurses direkt in den Praxisalltag zu implementieren.

Das Seminar „KFO-Laborabrechnung zeitgemäß“ findet am 27. September 2019 von 9 bis ca. 17 Uhr in Leinfelden-Echterdingen (Parkhotel Stuttgart Messe-Airport) statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro zzgl. MwSt. Es werden acht Fortbildungspunkte gemäß den Empfehlungen von BZÄK und DGZMK vergeben. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

kontakt

FORESTADENT

Bernhard Förster GmbH

Helene Würstlin
Kursorganisation
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim
Tel.: 07231 459-126
Fax: 07231 459-102
helene.wuerstlin@forestadent.com
www.forestadent.com

Zweitätiges Gründer Camp

Hinter den Kulissen von acht Praxisgründungen und das Wichtigste zum Start in die Selbstständigkeit.



plan. Abgerundet wird der Tag mit einer gemeinsamen Party. Am zweiten Tag stehen verschiedene Workshops und Breakout-Sessions zu spezielleren Aspekten der Praxisgründung zur Auswahl. Großzügige Pausen bieten die Möglichkeit, den Praxisgründern und Experten individuelle Fragen zu stellen und sie genauer kennenzulernen.

Tickets, aktuelle Updates und Newsletter-Registrierung online

Weitere Informationen zum Gründer Camp finden sich online unter www.denttalents.de/gruendercamp. Noch bis Ende Juni 2019 sind

„Early Bird Tickets“ zu einem reduzierten Preis erhältlich.

kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

dent.talents. by Henry Schein
Monzastraße 2a, 63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 404444
info@henryschein.de
www.henryschein.de
www.denttalents.de/gruendercamp

Einen Einblick in den Ablauf und die Details erfolgreicher Praxisgründungen – das wünschen sich viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre eigene Selbstständigkeit planen. Am 6. und 7. September 2019 bietet das Gründer Camp die Gelegenheit, sich gleich mit acht Gründern auszutauschen und von ihren Erfahrungen zu lernen.

Bei der Auswahl der Referenten achten die Organisatoren von dent.talents. by Henry Schein besonders darauf, dass die Erfahrungen noch frisch sind und eine inspirierende Mischung

unterschiedlicher, aber auch sehr typischer Gründungsgeschichten entsteht. Vier Praxisgründer (Dr. Timo Knoche, Dr. Nora Buchner, Eva-Marie Müller und Ulrich Degen) sind bereits als Referenten gesetzt – die weiteren Namen werden nach und nach auf Facebook und auf www.denttalents.de/gruendercamp veröffentlicht.

Neben den Präsentationen der Praxisgründer gibt es am ersten Tag Vorträge von Beratern und Experten, u. a. zu den Themen Personal, Standortwahl, Praxisplanung und Business-

Die Herbst-Apparatur 2019

Dentaurum-Kurs mit Dr. Claudia Zöller und Dr. Georg Zöller.

Nach Dresden werden Kieferorthopäden sowie in kieferorthopädischer Fachausbildung befindliche Zahnärzte am 13. September 2019 zu einer Fortbildung der Dentaurum-Gruppe eingeladen. Dr. Claudia Zöller und Dr. Georg Zöller werden dabei einen Tag lang alles Wissenswerte rund um die Herbst-Apparatur vermitteln.

Noch vor wenigen Jahren galt die Herbst-Apparatur als Behandlungsgerät für sehr eng gefasste kieferorthopädische Indikationen. Das Wissen um die Vielzahl an Wirkungen des Herbst-Scharniers ermöglicht uns heute, ein großes Behandlungsspektrum compliance-unabhängig mit einem einzigen Behandlungsmittel abzudecken. Öffnen Sie sich und Ihren Patienten die Tür zur Herbst-Apparatur 2019!

Im Mittelpunkt des Tageskurses werden neben Indikation und Wirkungsprinzip die Formen der Herbst-Apparatur und ihre Variationsmöglichkeiten stehen. Zudem wird sich der Herstellung, dem Einsetzen/Entfernen des Geräts, der klinischen Anwendung mit zahlreichen Fallbeispielen, den Grenzen des Einsatzes sowie Kontraindikationen, der Retention, der Patienten-



beratung sowie der Abrechnung gewidmet. Ein praktischer Handson-Teil mit Einzementieren der Herbst-Apparatur und Nachaktivieren (Modelle und gegossene Apparatur werden hierbei zur Verfügung gestellt) runden den Kurs ab.

Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 41424
kurse@dentaurum.com
www.dentaurum.de/kurse



Thinking ahead. Focused on life.

You are awesome. So are we.

„Meine Praxis? Ist mein zweites Zuhause! Auch wenn da jetzt einige die Augen verdrehen – ich liebe diesen Job einfach. Und ich liebe es, mit der Spaceline EMCIA KFO von Morita zu arbeiten. Genau so muss eine Behandlungseinheit aussehen!“

Erfahren Sie mehr über die Menschen, die mit Equipment von Morita arbeiten – unter www.morita.de/interview



**„Schön, wenn
Design und Qualität
so harmonieren.“**

Dr. med. dent. Viviana Jacobs
vertraut auf die Behandlungseinheit
Spaceline EMCIA KFO von Morita.

Erkenntnisreiche Reise durch aktuelle Forschung



Zum dritten Mal ist es Dentaurum gelungen, nahezu alle KFO-Lehrstuhlinhaber aus dem deutschsprachigen Raum im Rahmen eines kieferorthopädischen Fortbildungshighlights zusammenzubringen. Rund 250 Teilnehmer, darunter die 30 aus Deutschland, Österreich und der Schweiz angereisten Referenten sowie Moderator Prof. Dr. Paul-Georg Jost-Brinkmann, waren der Einladung des Springer Unternehmens gefolgt, um bei dessen KFO-Symposium diverse Themen der aktuellen universitären Forschung zu präsentieren.

Dutzende Terminkalender aufeinander abzustimmen und ihnen zwei gemeinsame Tage abzurufen, ist zweifellos eine Leistung. Wenn noch dazu Personen gehören, die von Berufs wegen eh ständig und überall unterwegs sind, wagt man kaum zu hoffen, tatsächlich alle unter einen Hut zu bringen. Umso größer ist dann die Freude, wenn es nahezu vollständig gelingt.

Bunter Strauß an Vortragsthemen gab Forschungsüberblick

Eröffnet wurde das Programm von Prof. Dr. Sabine Ruf (Justus-Liebig-Universität Gießen). Sie griff den in den Medien verbreiteten Vorwurf der mangelnden Evidenz auf, der darauf basiert, dass nach aktuellem Standard bei Versorgungsforschungsstudien i.d.R. nur randomisierte kontrollierte Studien-Designs (RCT) als ausreichend

stellte Prof. Dr. Michael Wolf (RWTH Aachen) in seinem Vortrag anhand aktueller Studien vor und versuchte dabei, entsprechende Erklärungsansätze zu liefern. Zudem verwies er auf die heutigen Möglichkeiten per CAD/CAM hergestellter gefräster oder gedruckter Retainer, die möglicherweise einen Beitrag zur Verbesserung der Langzeitstabilität darstellen können.

nach vier- bis sechsmonatiger Wartezeit) sowie postorthodontischen Maßnahmen.

Der Differenzialdiagnostik und Klinik von Zahndurchbruchstörungen im Bereich der Milchmolaren widmete sich Prof. Dr. Andreas Jäger (Universitätsklinikum Bonn). Von entscheidender Bedeutung sei hierbei die Unterscheidung, ob eine Anlage des bleibenden Nachfolgers vorhanden ist oder nicht. Zudem

Abb. 1 und 2: Über 200 Kieferorthopäden informierten sich über aktuelle Forschungsprojekte sowie Trends des Fachbereichs, die von 30 KFO-Lehrstuhlinhabern aus dem deutschsprachigen Raum präsentiert wurden. Einer von ihnen war Prof. Dr. Dr. Peter Proff vom Universitätsklinikum Regensburg. Er bewies, dass eine kieferorthopädische Therapie im parodontal geschädigten Gebiss bei korrekter Durchführung und Indikation auch zahlreiche Vorteile und Möglichkeiten bieten kann. **Abb. 3:** Die Teilnehmer erhielten zahlreiche Anregungen für den eigenen Praxisalltag und nutzten zwischen den Vortragsblöcken die Möglichkeit der Diskussion mit den Referenten. **Abb. 4:** Eine kleine Ausstellung der Firmen Dentaurum und 3Shape informierte zwischenzeitlich über Produktneuheiten, z. B. aus dem Bereich digitale Kieferorthopädie. **Abb. 5:** Herzliches Wiedersehen unter Kollegen: Prof. Dr. Ariane Hohoff (Münster) mit Prof. Dr. Dr. Heinrich Wehrbein (Mainz). **Abb. 6:** Führte mit Charme und Witz durch das zweitägige Vortragsprogramm – Prof. Dr. Paul-Georg Jost-Brinkmann.



Stolze 31 KFO-Lehrstuhlinhaber aus dem deutschsprachigen Raum konnte Dentaurum-Geschäftsführer Mark Stephen Pace Mitte Mai beim KFO-Symposium in Berlin begrüßen. Nach Pforzheim (2011) und Salzburg (2015) die nunmehr dritte Fortbildungsveranstaltung, die Wissenschaft und Praxis in dieser Form zusammenbringt. Weit über 200 Kieferorthopäden (und damit noch mehr als beim letzten Event) waren der Einladung in die Hauptstadt gefolgt, um im Rahmen eines spannenden umfangreichen Vortragsprogramms zu erfahren, was an den Universitäten derzeit geforscht wird.

Mit Witz und Charme führte Prof. Dr. Paul-Georg Jost-Brinkmann (Charité Universitätsmedizin Berlin), der die wissenschaftliche Leitung des Symposiums innehatte, dabei durch das Programm. Dieses war in insgesamt vier Blöcke zusammengefasst und lieferte interessante Aspekte zu den Themen „Praxis und Wissenschaft – etwas von allem für Pragmatiker“, „Interdisziplinäre Behandlung“, „Milch- und permanentes Gebiss“ sowie „Material- und Digitaltechnik“.

beweiskräftig für den Therapieerfolg angesehen werden. RCTs sind in der Kieferorthopädie aber oft nicht möglich. „Wenn wir die klinisch relevante Wahrheit suchen, müssen wir uns etwas von den RCTs abwenden“, so Ruf. Sie seien nicht alles. Vielmehr sollte sich auf Beobachtungsstudien gestützt werden, denn diese „liefern sehr wohl vertrauenswürdige Ergebnisse.“

Nach Pforzheim und Salzburg die nunmehr dritte Fortbildungsveranstaltung, die Wissenschaft und Praxis in dieser Form zusammenbringt.

Dass trotz permanenter Retention mittels linguale Kleberretainer posttherapeutische Veränderungen auftreten können, ist bekannt. Welche Faktoren hierbei eine Rolle spielen können, ist jedoch nicht ausreichend erforscht. Erste Hinweise in der Literatur zeigen, dass neben der Art und Dauer des verwendeten Retentionsprotokolls auch weitere und zum Teil behandlungsbezogene Faktoren eine zentrale Rolle spielen. Einige dieser Faktoren

„Eine KFO-Behandlung im parodontal geschädigten Gebiss stellt eine Gratwanderung dar, das weiß jeder“, so Prof. Dr. Dr. Peter Proff (Universitätsklinikum Regensburg). Dass sie bei korrekter Durchführung und Indikation jedoch auch zahlreiche Vorteile und Möglichkeiten bieten kann, ist nicht unbedingt jedem bekannt. So können durch eine KFO-Therapie im PA-Gebiss u. a. eine langfristige

ist der Zeitpunkt der Diagnose von großer Relevanz (Restwachstum). Weitere wesentliche Faktoren sind darüber hinaus bereits eingetretene Folgen, wie Infraokklusion, vertikales Defizit des Alveolarknochens, die Position des Nachfolgers oder die Kippung der Nachbarzähne sowie Resorptionen im Bereich der Milchzahnwurzel.

Auch Auseinandersetzung mit aktueller KFO-Diskussion

Einen ebenfalls interessanten Vortrag lieferte Prof. Dr. Robert AW. Fuhrmann (Universität Halle-Wittenberg). Er sprach zum Thema „Rechtsstreit in der KFO“ und ging dabei u. a. auf den durch die Medien (*Stern*) geäußerten Vorwurf ein, KFO-Behandlungen würden zu früh erfolgen, zu lang und zu teuer sein. Anhand einer retrospektiven Analyse von 189 Streitsachen bei Gerichten (2004–2018), in deren Rahmen die klinischen Fehler untersucht wurden, versuchte er aus der Sicht des Gutachters Hinweise für systemische Fehlentwicklungen abzuleiten. Dabei zeigte er u. a. auf, aus welchen Gründen Kieferorthopäden von deutschen Gerichten belastet, zu einem zah-

Zur Info

Die Dentaurum-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt ein umfassendes Produktspektrum für (Fach-) Zahnärzte und Zahntechniker. Das inhabergeführte Familienunternehmen wurde 1886 gegründet und hat seinen Hauptsitz im süddeutschen Ispringen bei Pforzheim.



Abb. 7: Die Gastgeber des zweitägigen Events: die Dentaforum-Geschäftsführer Mark Stephen Pace (links), Petra Pace und Axel Winkelstroeter. **Abb. 8:** Die Referenten des 3. KFO-Symposiums mit Petra und Mark Stephen Pace sowie Axel Winkelstroeter. **Abb. 9 und 10:** Eine von A bis Z perfekt organisierte Veranstaltung, bei der – wie hier beim Galadinner in der Großen Orangerie in Berlin-Charlottenburg – natürlich auch für das leibliche Wohl der Teilnehmer gesorgt wurde. (Abb. 7 bis 10: © Dentaforum, Fotograf: André Wagenzik)

lungspflichtigen Vergleich gedrängt oder zu Schadensersatz verurteilt werden und gab wertvolle Tipps zur Unangreifbarkeit für den Praxisalltag.

Was es Neues und Spannendes aus der KFO-Literatur zu berichten gibt, präsentierte Prof. Dr. Britta A. Jung (Universitätsklinikum Freiburg). Dabei griff sie zunächst zwei Themen auf: „Kontaktallergien durch Mobiltelefone“ und „Was bringen Probiotika und App-basierte Mundhygienekonzepte bei der Kariesprävention?“. Hinsichtlich Freisetzung von Nickelionen während einer MB-Therapie kann diese laut einer Studie von Saghir et al. (AJODO, 2015) durch eine häufige

Benutzung von Mobiltelefonen begünstigt werden. Ein entsprechender Hinweis beim Aufklärungsgespräch erscheint daher sinnvoll. Bezüglich Kariesprävention durch Probiotika zeigt eine RCT-Studie (Gizani et al., Eur J Orthod 2016) keinerlei Effekt; überhaupt sei die Datenlage bislang marginal und widersprüchlich. Bei der Verbesserung der Mundhygiene durch App-basierte Konzepte ist hingegen (Zotti et al., Angle Orthod 2016) ein kurzzeitiger positiver Effekt erkennbar. Abschließend ging die Referentin auf Therapiekonzepte und neue Methoden bei der Beschleunigung von Zahnbewegungen ein. Anhand aktueller Studien zeigte sie dabei

auf, dass die Kortikotomie bei den chirurgischen Verfahren eine invasive, aber offensichtlich zuverlässige Option bei der Beschleunigung der kieferorthopädischen Zahnbewegung darstellt, bei welcher keine parodontalen Nebenwirkungen zu befürchten sind. Was die nicht-chirurgischen Verfahren betrifft, ist die Datenlage äußerst marginal. Bislang scheint nur das Lasertherapieverfahren einen Nutzen für die Patienten zu haben.

Die Liste der interessanten Redebeiträge dieses zweitägigen Events ließe sich noch weiter fortführen, schließlich stellen die erwähnten sechs Vorträge lediglich ein Fünftel des Gesamtprogramms dieses

Symposiums dar. Und jeder der 30 Referenten lief dabei zur Höchstform auf, konnte er doch über das ihm am Herzen liegende Thema sprechen. Ein rundum gelungenes Event, das vielen Teilnehmern Appetit auf eine Wiederholung gemacht hat.

Kontakt

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

Hygieneseminar 2019 – jetzt neu als 24-Stunden-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 – Praxishaber 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 um-

fassendes 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 als auch 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 Teil-

nehmer in der Lage sein, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern. Mehr Informationen unter angegebenem 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



Perfekte Ergänzung der Mundpflege

Die neuen blue® m Zahnpflegekaugummis – hochwirksamer Schutz für zwischendurch.

blue® m – die neue Generation effektiver Mundpflege – ist um eine Innovation erweitert worden. Ab sofort ergänzen blue® m Zahnpflegekaugummis die einzigartige, mit hochkonzentriertem aktivem Sauerstoff angereicherte Produktserie, zu der u. a. die preisgekrönte blue® m Zahncreme gehört.

Die neuen blue® m Zahnpflegekaugummis ergänzen die tägliche Mundhygiene optimal, indem sie z. B. die Speichelproduktion stimulieren und somit Mundtrockenheit reduzieren. Nach dem Essen für etwa dreißig Minuten gekaut, entfernen sie nicht nur Nahrungsreste, sondern neutralisieren Säuren und Bakterien und stärken darüber hinaus den Zahnschmelz.

Hochqualitative Wirkstoffe für Ihre Mundgesundheit

Die spezielle Formel basiert auf hochqualitativen Wirkstoffen wie z. B. dem aus Manuka-Honig gewonnenem aktivem Sauerstoff sowie ätherisches Manuka-Öl. Die seit Jahrhunderten von den Maoris in Neuseeland als Naturheilmittel genutzte Manuka-Pflanze ist u. a. für ihre desinfektionellen, antibakteriellen Eigenschaften bekannt. Gegen dutzende Arten von Keimen

und Bakterien sind die ätherischen Manuka-Öle nachweislich wirksam und agieren damit effektiv gegen Karies und dentalen Plaque. Auch das enthaltene Xylitol verfügt über einen antikariogenen Effekt.



Die neuen blue® m Zahnpflegekaugummis unterstützen die Zahnpflege und beugen effektiv der Bildung von Karies sowie der Entstehung von Mundkrankheiten vor. © Bluem Europe BV

Zudem sind Natriumkarbonat, das u. a. zur Reduzierung von Gingivitis beiträgt, sowie Lactotransferrin Bestandteile der einzigartigen Wirkformel. Bei diesem handelt es sich um eine Art natürliches Antibiotikum, das sich im Speichel sowie in Kuhmilch oder Muttermilch findet und vor Pilzen, Bakterien und Viren schützt.

Lang anhaltende Wirkung und Mundfrische

Die in Packungen zu 30 Stück beziehbaren blue® m Zahnpflegekaugummis bieten einen angenehmen Geschmack, der dank einer besonderen, in Italien entwickelten Geschmackstechnologie für eine lang anhaltende Wirkung und Frische im Mund sorgt. Einmal oder sogar mehrmals täglich (bis zu dreimal) zwischen den Mahlzeiten gekaut, gewährleisten sie einen optimalen Schutz, wenn im Berufsalltag oder unterwegs kein Zähneputzen möglich ist. Die perfekte Ergänzung für all diejenigen, denen ihre Mundgesundheit am Herzen liegt.

Hochwirksam dank aktiven Sauerstoffs

Die blue® m Produktserie, welche in Deutschland und Österreich exklusiv über dentalline vertrieben wird, umfasst neben den neu erhältlichen Zahnpflegekaugummis Zahncreme, Mundspülung, Mundspray, Mundgel, Sauerstoff-Fluid oder Mundschaum. Letzterer wird neben den bisherigen 100 ml jetzt auch in einer zweiten, kleineren Packungsgröße zu 50 ml angeboten. Alle Produkte sind mit hochkonzentriertem aktivem Sauerstoff angereichert, der zu beschleunigten



Die blue® m Mundpflegeserie ist in Deutschland und Österreich exklusiv über dentalline erhältlich.

nigten Heilungsprozessen entzündlicher Erkrankungen im Mund beiträgt. So kann blue® m nicht nur effektiv im Umfeld oralchirurgischer Eingriffe eingesetzt werden. Auch im Rahmen kieferorthopädischer Therapien zeigt sich blue® m als höchst wirksam und beschleunigt z. B. die Osseointegration und Wundheilung nach Miniimplantat-Insertion oder sorgt bei Multibandbehandlungen für ein schnelleres Abheilen von Gingivairritationen.

Alle Produkte der blue® m Serie sind inklusive des Nahrungsergänzungs-

mittels blue® m Zähne & Knochen Formel im Onlineshop unter www.bluem-care.de beziehbar.

kontakt

dentalline GmbH & Co. KG

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

Für die „spezielle“ Pflege

GUM® Interdentalbürsten.

Patienten mit Kronen, Implantaten oder kieferorthopädischen Apparaturen benötigen „besondere“ Pflege für die vielen schwer erreichbaren Stellen im Mund. Interdentalbürsten mit ergonomischem Griff, flexiblem Bürstenkopf und antibakteriellen Filamenten erfüllen die nötigen Voraussetzungen. GUM® TRAV-LER® weist genau diese Eigenschaften auf: Der Griff ist flexibel, der

Hals aus Kunststoff kann um bis 90 Grad gebogen werden, der Draht ist ummantelt und für den antibakteriellen Schutz sind die Borsten mit Chlorhexidin versehen. Die innovative Dreiecks-Borstenstruktur sorgt für eine deutlich verbesserte Plaque-entfernung.

Es stehen neun verschiedene Größen und zwei Formen (Kerze: Frontzähne, Tanne: Seiten- und Backenzähne) zur Verfügung, um die bestmögliche Patientencompliance zu gewährleisten.

kontakt

Sunstar Deutschland GmbH

Aiterfeld 1
79677 Schönaun
Tel.: 07673 885108-55
Fax: 07673 885108-44
service@de.sunstar.com
www.gum-professionell.de



Adenta Big Little Smiles

Kieferorthopädische Behandlungsmaterialien warten auf ihren Einsatz für den guten Zweck.

Im letzten Jahr startete die Adenta GmbH eine Service-Offensive für mehr Wirtschaftlichkeit von KFO-Praxen bei deren Materialversorgung. Neben der gemeinsam mit den Praxen erfolgenden Ermittlung tatsächlicher Bedarfe, der Realisierung maßgeschneiderter Bestellmengen oder der Lieferung gängiger Verbrauchsmaterialien ohne Mindestbestellmenge (z. B. Bänder, Drähte, Kleberöhrchen, Elastics) profitieren Adenta-Kunden hierbei u. a. auch von den „Wechselzonen“ für Brackets, Bänder oder Bögen.

Bei den „Wechselzonen“ handelt es sich um Umtauschaktionen, in deren Rahmen Adenta jene KFO-Praxen unterstützt, die bei bestimmten Behandlungsmaterialien einen Wechsel ihres Lieferanten anstreben. Damit Praxen dabei so wenig Aufwand wie möglich haben, können sie bei entsprechender Neubestellung aus dem aktuellen Adenta-Produktkatalog ihre nicht mehr benötigten Restbestände des bisherigen Lieferanten an Adenta schicken und gegen die Neuware tauschen.

Soziale Projekte sollen profitieren

Da sich diese Umtauschaktionen seit ihrer Einführung uneingeschränkter Beliebtheit erfreuen,



haben sich im Laufe der Zeit beachtliche Mengen originalverpackter KFO-Produkte diverser Hersteller angesammelt. Diese Behandlungsmaterialien möchte das Gilchinger Unternehmen im Rahmen seiner Aktion „Adenta Big Little Smiles“ gern einem oder mehreren guten Zwecken zukommen lassen. Zwar werden von Adenta selbst bereits im In- und Ausland diverse soziale Projekte unterstützt, z. B. Waisenhäuser in Rumänien oder Israel, jedoch ist der Umfang der Materialien mittlerweile so groß geworden, dass gut und gern weitere Projekte davon profitieren können und sollten.

Adenta ist dankbar für jeden Tipp

Welche Praxis oder welcher Kieferorthopäde ist hierzulande in soziale Projekte involviert, die auf Material-

spenden dieser Art angewiesen sind? Wer hat Kenntnis von einem sozialen Engagement, in dessen Rahmen Bedürftigen eine kostenlose kieferorthopädische Behandlung zugutekommt, oder kennt einen entsprechenden Namen oder Kontakt? Zögern Sie nicht und unterstützen Sie die Aktion „Adenta Big Little Smiles“ mit Ihrem Tipp an uns. Vielen Dank!

kontakt

Adenta GmbH

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

Plaque HD™ REFRESH

Erfrischt, reduziert Plaque und baut den Zahnschmelz wieder auf.

Über die ODS GmbH kann ab sofort ein wahrer Alleskönner in Sachen Mundhygiene bezogen werden – Plaque HD™ REFRESH. Das feuchtigkeitsspendende Mundspray sorgt nicht nur für frischen Atem und ist bestens bei Mundtrockenheit geeignet. Es punktet darüber hinaus durch seine remineralisierende Wirkung, die den Zahnschmelz stärkt und wiederaufbaut.

Doch Plaque HD™ REFRESH kann noch mehr. Es reinigt, neutralisiert Säuren und Bakterien und trägt effektiv zur Reduzierung von Plaque bei. Zudem hellt es die Zähne natürlich auf. Möglich sind all diese zahn- und mundpflegenden Eigenschaften durch die Anwendung einer speziellen Formel, die die Wirkung dieses einzigartigen Mundsprays gewährleistet.

Teebaumöl, welche natürlich reinigend wirken. Darüber hinaus sorgen ätherische Öle und Aloe-Extrakte für Frische im Mund und reduzieren natürlich Bakterien. Einen weiteren wichtigen Bestandteil stellt Kalziumlaktat dar. Wie wissenschaftliche Untersuchungen¹ gezeigt haben, fördert dieses in Verbindung mit dem ebenfalls enthaltenen Xylitol die Remineralisierung der Zahnschmelzoberfläche und verstärkt somit die wiederaufbauende Wirkung des Mundsprays. Plaque HD™ REFRESH ist frei von Fluorid, Alkohol, Propylenglykol, Natriumsulfat sowie künstlichen Süßstoffen und bietet eine umfassende Mundhygiene höchsten Niveaus. Praxen können es ihren Patienten beispielsweise im Rahmen ihres Prophylaxeshops anbieten. Das Mundspray ist exklusiv über die ODS GmbH in den Geschmacksrichtungen Fresh Mint,



Das neue Plaque HD™ REFRESH Mundspray bietet eine ganze Reihe zahn- und mundpflegender Eigenschaften. Aufgrund seiner remineralisierenden Wirkung wird dessen Anwendung insbesondere auch nach erfolgter approximaler Schmelzreduktion empfohlen.

Pink Lemonade sowie Watermelon Key Lime beziehbar.

1 Suda R, Suzuku T, Takiguchi R, Egawa K, Sano T, Hasegawa K: The Effect of Adding Calcium Lactate to Xylitol Chewing Gum on Remineralization of Enamel Lesions. Caries Res 2006;40:43–46.

PLAQUEHD®

Dies ist beispielsweise für Patienten interessant, die sich im Rahmen ihrer Aligner- oder Multibandtherapie aufgrund vorliegenden Engstands einer approximalen Schmelzreduktion unterziehen mussten.

Diese basiert auf verschiedenen Bestandteilen, wie dem säurereduzierenden, aufhellenden Natron; Xylitol mit seinen den Zahnschmelz aufbauenden Mineralien; dem Atemerfrischenden und Plaque reduzierenden Zinkcitrat oder Minze und

kontakt

ODS GmbH
Dorfstraße 5
24629 Kisdorf
Tel.: 04193 965981-0
Fax: 04193 965981-17
info@orthodont.de
www.orthodont.de

Münsteraner Wasserexperten feiern Jubiläum

BLUE SAFETY: Seit neun Jahren mit Leidenschaft und ganzheitlichen Lösungen für Wasserhygiene.

Neun Jahre ist es nun her, dass Chris Mönninghoff und Jan Papenbrock aus ihrer Leidenschaft für das Element Wasser heraus das Wasserhygiene- und Medizintechnik-Unternehmen BLUE SAFETY gründeten.

Die Herausforderung, der sich BLUE SAFETY verschrieben hat: Nicht selten verstecken sich aquatische Biofilme in Wasser führenden Systemen. Auch die Trinkwasserinstallationen von Zahnarztpraxen bilden hier keine Ausnahme – schnell entstehen mikrobiologische Kontaminationen des Wassers. Eine Gefahr, der es gilt, entgegenzuwirken. Aggressive Desinfektionsmittel und damit einhergehende hohe Reparaturkosten an den Geräten sind Probleme, die den Arbeitsalltag in der Zahnmedizin und der Lebensmittelindustrie unnötig erschweren. Der Entlastung ihrer Kunden und der Sicherstellung von hygienisch einwandfreiem Wasser widmen sich die Wasserexperten nunmehr seit neun Jahren.

Ein Rückblick auf neun spannende Jahre Unternehmensgeschichte

Seit der Gründung am 14. Mai 2010 ist viel passiert. Fehlte zu Beginn in der Dentalbranche noch das Bewusstsein für Wasserhygiene, gewinnt die Thematik immer mehr



Aufmerksamkeit. So wächst neben der Anwender- und Produktanzahl auch die Firma selbst stetig – gestartet als Zweimannbetrieb noch unter dem Namen K+P GmbH, zählt das Unternehmen BLUE SAFETY GmbH inzwischen über 35 Mitarbeiter. Auch räumlich veränderten sich die Wasserexperten – denn schnell wurde es am alten Standort An der alten Ziegelei in Münster zu eng. So ist seit gut acht Jahren nun die Siemensstraße der aktuelle Unternehmenssitz. Ein weiterer Standort ist bereits im Aufbau, um die Kunden noch enger und direkter betreuen zu können.

Mit SAFEWATER garantiert sauberes Wasser

Mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept bietet BLUE SAFETY allen (Fach-)Zahnärzten eine ganzheitliche Lösung für die Wasserhygiene in ihren Praxen, durch die alle Trinkwasser führenden Systeme dauerhaft von gefährlichem Biofilm befreit werden. Insbesondere die intensive, engmaschige Begleitung und der umfassende Service sind elementare Bestandteile des Rundumsorglos-Pakets der Wasserexperten. Denn nur so lässt sich in der Praxis langfristig hygienisch einwandfreies Wasser garantieren.

Nach erster Beratung und Bestandsaufnahme entwickeln die Wasserexperten eine individuell angepasste Lösung. Die Installation sowie regelmäßige Wartungen erfolgen durch unternehmenseigene Servicetechniker. Jährliche akkreditierte Probenahmen belegen die Trinkwasserqualität gemäß den Vorgaben des Robert Koch-Instituts. So entlastet BLUE SAFETY die SAFEWATER Anwender in sämtlichen Fragen rund um das Thema Wasserhygiene.

Aktuell erweitert BLUE SAFETY mit der SAFEBOTTLE sein Portfolio. Das Druckflaschensystem ist zuverlässig und validiert per Hand aufbereitbar und kann an jeder Einheit nachgerüstet werden. Das System besticht durch seine Robustheit, Langlebigkeit und Hochwertigkeit und verfolgt konsequent ein Hygienic Design.

Praxis und beraten Sie rund um das Thema Wasserhygiene. Vereinbaren Sie einfach unter www.bluesafety.com/Termin unter 00800 88552288 eine kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene.

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

kontakt

BLUE SAFETY GmbH
Siemensstr. 57, 48153 Münster
Tel.: 00800 88552288
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com



Interesse geweckt? Jetzt Sprechstunde Wasserhygiene vereinbaren

Die Wasserexperten besuchen Sie jederzeit unverbindlich in Ihrer



Tradition, Innovation, Fortschritt

Nur wer bereit ist, gemeinsam mit seinen Kunden neue Wege zu gehen, schafft die Basis für langfristigen Erfolg. Wie dies bei FORESTADENT gelingt, bewies das Unternehmen einmal mehr beim AAO-Kongress in Los Angeles.

Einer der bedeutendsten Fachevents der Kieferorthopädie ist unlängst im kalifornischen Los Angeles zu Ende gegangen – die Annual Session der American Association of Orthodontists (AAO). Im Rahmen dieses wegweisenden Kongresses war auch FORESTADENT mit einem Messestand vertreten und präsentierte seine Neuheiten.

Auf den Punkt gebrachter Fortschritt – McLaughlin Bennett 5.0

Mit der McLaughlin Bennett 5.0 Prescription steht Anwendern der seit vielen Jahren bewährten McLaughlin/Bennett/Trevisi-Technik deren neueste Version zur Verfügung. Die mit den Mini Sprint® II Brackets erhältliche Prescription berücksichtigt jüngste klinische Erfahrungen sowie aktuelle Erkenntnisse der Wissenschaft und Forschung in Form angepasster Torque- sowie In/Out-Werte. Komplettiert wird die neue McLaughlin Bennett 5.0 Prescription durch eine eigene Bogenserie. Welche Rolle diese Modifizierung während des Behandlungsverlaufs spielt und welchen Einfluss sie auf die Qualität



Auch beim diesjährigen AAO-Kongress präsentierte sich der Messestand von FORESTADENT als wahrer Besuchermagnet. (© FORESTADENT)

der Ergebnisse hat, konnten Messebesucher direkt von Dr. Richard P. McLaughlin erfahren. Der renommierte Experte und Mitentwickler des weltweit erfolgreich eingesetzten Behandlungskonzepts war während des Kongresses am FORESTADENT Stand präsent und beantwortete ausführlich ihm gestellte Fragen.

Auf Augenhöhe – Standvorträge zu spannenden Themen

Dass der kollegiale Austausch mit Fachkollegen immer wieder gern in Anspruch genommen wird, zeigten auch die Standvorträge am Messesamstag und -sonntag. Vier international anerkannte Fachgrößen – Dr. Ron Roncone, Dr. Straty Righellis, Dr. Aron Dellinger sowie Dr. Douglas Knight – referierten hierbei in Kurzvorträgen zu den Themen TIER V Orthodontics, Atemwegsdiagnostik, Retention sowie Gesichtsästhetik.

Optimiertes Design, besseres Handling – Comfort Line 3D

Zu einem wahren Highlight unter den Produktvorstellungen avancierten die Comfort Line 3D Bukkalröhrchen, welche sich großer Nachfrage erfreuten. Die jüngste

Generation der beliebten Comfort Line Serie ist mit einer neuen größenreduzierten 3D-Basis ausgestattet. Trotz deutlich kleinerem Klebepad ermöglicht diese eine höhere Haftkraft und gewährleistet nach Therapieabschluss ein problemloses, sicheres Debonding. Für ein leichteres Platzieren am Zahn sorgt darüber hinaus eine Fissurenkerbe. Die je nach genutzter Behandlungsphilosophie optional wählbare bukkale Einkerbung ist der anatomischen Zahnfissur optimal angepasst.

Anwender der skelettalen Verankerung konnten am FORESTADENT Stand zudem einen ersten Blick auf eine Produktinnovation werfen, die das Unternehmen in Kürze beim europäischen Kongress in Nizza vorstellen wird. Ein cleveres, von A bis Z durchdachtes Tool, das bestimmt großen Anklang finden wird. Man darf gespannt sein.

X. FORESTADENT Symposium in Málaga – jetzt anmelden!

Wer auch dieses Jahr beim traditionellen FORESTADENT Symposium dabei sein möchte, sich jedoch noch nicht dafür angemeldet hat, sollte sich sputen. Das vom 3. bis 5. Oktober im spanischen Málaga stattfindende Event ist schon gut gebucht. Keines der bislang neun Symposien verzeichnete bereits so früh so viele Anmeldungen. Das u. a. auch die digitalen Neuerungen der Kieferorthopädie aufgreifende Vortragsprogramm, durch das Prof. Dr. Ravindra Nanda führen wird, konnte übrigens um einen weiteren Top-Speaker ergänzt werden. So



Für sein vom 3. bis 5. Oktober 2019 in Málaga stattfindendes internationales Fachsymposium konnte FORESTADENT mit Kenji Ojima einen weiteren Top-Speaker gewinnen. (© FORESTADENT; Foto unten: © Dr. Kenji Ojima)

wird mit Dr. Kenji Ojima aus Japan noch eine Koryphäe des Fachbereichs dabei sein.

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

Whole You™ von PERMADENTAL

Etablierte Respire-Schnarchschiene-Therapie in KFO-Praxen erfolgreich.

Die Nachfrage ist ebenso groß wie das Problem und die Lösung ebenso effektiv wie kostengünstig: Millionen Menschen leiden direkt oder indirekt unter Schnarchen bzw. einer leichten bis mittleren obstruktiven Schlafapnoe (OSA). Mit den individuell angefertigten Respire-Protusionsschienen (Whole You™) von PERMADENTAL sorgen immer mehr Kieferorthopäden in Deutschland dafür, dass Betroffene und ihre Partner wieder ungestört schlafen können. „Das einfache, aber wirkungsvolle Behandlungskonzept der Respire-Schnarchschiene von Whole You™ (Mitsui Chemicals) hat Kieferorthopäden und ihre Patienten längst auch in Deutschland überzeugt und sich ausgesprochen erfolgreich im hiesigen Markt etabliert“, zieht Frank Rolf, ZTM und Produktspezialist für Protrusionsschienen bei PERMADENTAL, gut ein Jahr nach der Exklusiv-Einführung in Deutschland Bilanz.

Die Zahl der Schnarchenden nimmt stetig zu

Schnarchen ist als unangenehmes Symptom für mitunter ernsthafte

Gesundheitsrisiken längst in den Fokus der Patientengespräche gerückt. Nicht zuletzt forciert durch die bei Frauen und Männern gleicher-

maßen auftretende Gewichtszunahme steigt die Anzahl der Schnarchenden und damit auch die Anzahl der Patienten, die Hilfe suchen. Exakt auf diesen wachsenden Bedarf indikationsbezogener Geräte für Schnarchtherapien hat sich PERMADENTAL mit den sehr grazilen Respire-Schnarchschiene eingestellt. Neben ausführlichen Produktkatalogen, besonders smarten Preisen und der Unterstützung der KFO-Praxen durch Patientenflyer und Praxisaufsteller werden auch kostenlose Webinare rund um die Schnarchschiene-Therapie angeboten.

ten einer Therapie mit Protrusionsschienen vermittelt oder die Planung und Abrechnung einer Schnarchtherapie erläutert. Weitere Infos und Anforderung des Respire-Produktkatalogs beim PERMADENTAL Kunden-Servicecenter, Telefon 0800 737000737, oder unter www.permadental.de



Digitale Fortbildung – wann immer sie passt

Die beiden Webinar-Aufzeichnungen stehen interessierten Mitarbeitern der KFO-Praxen als kostenlose Fortbildung zur Verfügung. Es werden entweder theoretische Grundlagen des Schnarchens und der Schlafapnoe sowie die Möglichkei-



kontakt

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

Bonding ohne Überschussentfernung

Über das Geheimnis der 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung.

Bonding ohne Überschussentfernung? Brackets mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung machen es möglich. Seit fünf Jahren werden sie von Kieferorthopäden in aller Welt begeistert verwendet. Wie jedoch sichergestellt wird, dass bei der Platzierung der Brackets ein gleichmäßig gekehlter Randsaum entsteht und das Adhäsiv nicht – wie sonst üblich – ungleichmäßig unter dem Bracketrand hervorquillt, wissen nur wenige. Das Geheimnis liegt in der perfekten Kombination von zwei Kerntechnologien des Unternehmens 3M: Vliesstoff und Adhäsiv.

Spezialgewebe mit besten Eigenschaften

Der Begriff „Vlies“ bezeichnet Stoffe, die aus langen, verworrenen Fasern

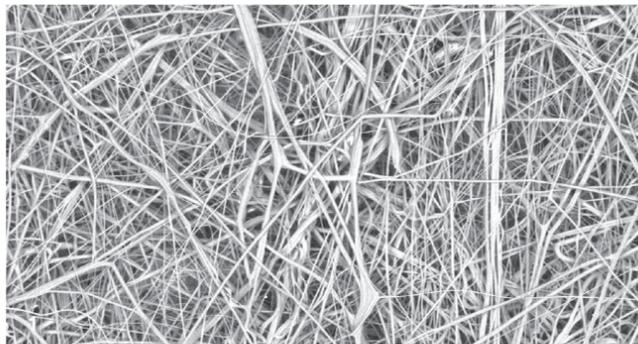


Abb. links: Das Vliesmaterial der 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung besteht aus zufällig angeordneten, verworrenen Fasern. **Abb. rechts:** 3M Clarity Ultra SL Selbstligierendes Keramikbracket mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung.



bestehen. Anders als bei Maschenware sind die Fasern willkürlich angeordnet – wie Spaghetti in einem Topf. Beispiele für Vliesstoffe von 3M sind Filtrere Filter oder auch Nomad Türmatten. Durch die Wahl der Faserzusammensetzung und

die Herstellungstechnik ist es möglich, die Eigenschaften eines Vliesstoffes an die anwendungsspezifischen Anforderungen anzupassen. Die Anforderungen an ein Vlies, das sich für die APC Flash-Free Vorbeschichtung eignet, sind vielfältig. Um sicherzustellen, dass es sich an die Zahnoberfläche anpasst, muss es leicht komprimierbar sein. Die Voraussetzung für ein überschussfreies Bonding wird dadurch geschaffen, dass sich das Pad dabei seitlich nicht ausdehnt. Schließlich sollte es gemeinsam mit dem niedrigviskosen Adhäsiv den Platz ausfüllen, den eine typische pastöse Klebstoffschicht normalerweise benötigt, um eine Veränderung der Behandlungsbedingungen auszuschießen.

Diese Aufgaben meistert das von 3M entwickelte Spezialgewebe aus mikrometerdicken Polypropylen-

Fasern mit Bravour. Seine Fasern sind ausreichend verworren, um ein Zerfasern beim Ausschneiden kleiner, auf die Größe der jeweiligen Bracketbasis angepassten Pads und ihrer Befestigung an der Bracketbasis zu verhindern. Gleichzeitig wird die erforderliche Stärke und Bauschichtigkeit geboten.

Für einen zuverlässigen, sicheren Haftverbund

Das speziell entwickelte Adhäsiv zeichnet sich durch seine geringe Viskosität und präzise eingestellte Oberflächenspannung aus. Diese beiden Eigenschaften und die optimale Menge an Adhäsiv auf dem Vlies-Pad sind es, die dafür sorgen, dass ein ideal gekehlter Rand entsteht, sobald ein Bracket mit APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung auf einem Zahn positioniert und angedrückt wird. Der Zwischen-

raum zwischen Bracketbasis und Zahn wird zuverlässig ausgefüllt und ein sicherer Haftverbund entsteht. Ein zusätzlicher Vorteil besteht darin, dass der Randsaum den Schmelz vor Demineralisierung durch Säure schützt.

Damit sind Brackets mit APC Flash-Free Vorbeschichtung eine optimale Wahl für alle, die sich lieber auf die korrekte Bracketpositionierung konzentrieren, als Überschüsse zu entfernen. Erhältlich ist die beliebte Vorbeschichtung inzwischen für fünf Bracketssysteme aus Keramik und Metall sowie 3M Victory Series Superior Fit Buccal Tubes. Weitere Informationen unter www.3M.de/OralCare

Kontakt

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



Acclean® Interdentalbürsten

Durchdachte Prophylaxeinnovation von Henry Schein.

Neu im Eigenmarkensortiment von Henry Schein: Acclean® Interdentalbürsten. Die anwenderfreundlichen Produkte zur einfachen und unkomplizierten Reinigung der Zahnzwischenräume wurden von dem australischen Mundhygienespezialisten Piksters™ entwickelt.

Das Besondere bei den Acclean® Interdentalbürsten: Ein leicht angewinkelter Griff erleichtert den Nutzern die Handhabung speziell im schwer zugänglichen Zahnfleisch-

Acclean® Produktdetails

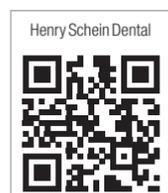
- Form:** abgewinkelter, ergonomischer Griff
- Material:** Griff aus Kunststoff, Draht mit Überzug aus Kunststoff (frei von Latex und Gummierungen)
- Größen:** Acht verschiedene Durchmesser von 00 bis 06, farblich codiert
- Anzahl:** 35 Stück in wiederverschließbarer Packung



Mit den neuen Acclean® Interdentalbürsten von Henry Schein können Praxen ihren Service rund um die häusliche Prophylaxe erweitern und ihren Patienten ein durchdachtes Produkt in hoher Qualität bei gutem Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

Kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 Monzastraße 2a
 63225 Langen
 Tel.: 0800 1400044
 Fax: 08000 404444
info@henryschein.de
www.henryschein.de



bereich der Molaren und Prämolaren. Die Bürsten müssen in der Regel nicht zurechtgebogen werden, der starke Draht minimiert zudem ungewolltes Verbiegen. Eine Kunststoffbeschichtung mindert das Verletzungsrisiko im Zahnfleischbereich.

Durchsichtige Schutzdeckel auf jeder Interdentalbürste bieten unterwegs ein Plus an Hygiene und können bei Gebrauch als praktische Verlängerung auf den Griff aufgesteckt werden. Jede 35er-Packung enthält zusätzlich einen wiederverwendbaren Verlängerungsgriff, der die Anwendung zusätzlich vereinfacht.

ABO-SERVICE

KN Kieferorthopädie Nachrichten

Schnell. Aktuell. Praxisnah.



Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe u. a. folgende Themen:

Wissenschaft & Praxis

Klinischer Fallbericht – Seit fünf Jahren setzt Dr. Alexander Gebhardt das TruKlear® Bracketssystem ein. Inwieweit dieses eine ästhetische, zuverlässige Behandlungsapparatur darstellt, zeigt er anhand eines Fallbeispiels.

Wirtschaft & Recht

Personalsuche – Geeignete Mitarbeiter zu finden, stellt für viele Praxen eine große Herausforderung dar. Wie Praxen dem geplanten und ungeplanten Personalwechsel erfolgreich begegnen können, erläutert Simone Uecker.

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Fax an +49 341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- KN Kieferorthopädie Nachrichten 10 x jährlich 75,- Euro*
- cosmetic dentistry 4 x jährlich 44,- Euro*
- digital dentistry 4 x jährlich 44,- Euro*

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.

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

Zahnfleischentzündungen gezielt behandeln

Chlorhexamed DIREKT 1% Gel und Chlorhexamed 1% Gel – wirksam gegen Bakterien.

Selbst wer zweimal täglich seine Zähne putzt, kann unter Gingivitis leiden – etwa, wenn er nicht jede Stelle gleich gründlich reinigt oder keine Hilfsmittel wie Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen verwendet. Dann können im Mundraum entzündete Stellen entstehen. Chlorhexamed ist die von Zahnärzten am häufigsten empfohlene Marke bei Gingivitis.¹ Um entzündetes Zahnfleisch an einzelnen Stellen gezielt wieder auf Kurs zu bringen, bietet die Chlorhexamed-Familie zwei Gele.

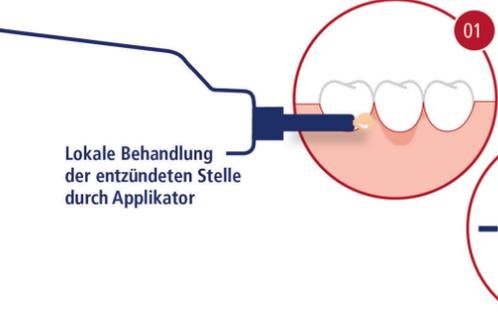
Gezielt behandeln

Chlorhexamed DIREKT 1% Gel ermöglicht dank Applikator die gezielte Behandlung lokaler Entzündungen im Mundraum. Patienten tragen das Gel ein- oder zweimal täglich direkt auf die betroffene Stelle auf, sodass es seine Dreifach-Wirkung entfalten kann: Es wirkt abtötend, abwehrend und anhaltend. Das positiv geladene Chlorhexidin-Molekül bindet an die negativ geladene Oberfläche der bakteriellen Zellmembran und zerstört diese. Gleichzeitig haften die positiv geladenen Chlorhexin-Moleküle an der Zahnoberfläche und Mundschleimhaut und verweilen dort aufgrund ihrer hohen Substantivität.

gsk

ZAHNFLEISCHENTZÜNDUNGEN GEZIELT BEHANDELN

Ist das Zahnfleisch gerötet, geschwollen oder blutet es, kann eine bakterielle Entzündung dahinter stecken. Wenn nicht das gesamte Zahnfleisch betroffen ist, können einzelne Stellen nach dem Zähneputzen gezielt mit einem Gel behandelt werden.



Lokale Behandlung der entzündeten Stelle durch Applikator



Chlorhexamed DIREKT 1% Gel



**Eine Minute einwirken lassen.
Das Gel wirkt bakterienabtötend,
abwehrend und anhaltend.
Nicht schlucken.**

Chlorhexamed DIREKT 1% Gel. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). Zusammensetzung: 1 g Gel enthält 10 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat). Sonstige Bestandteile: Propandiol (Ph. Eur.), Hydroxyethylacetat, Macrogol-glycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser, Levomenthol, Pfefferminzöl. Anwendungsgebiete: Vorübergehende unterstützende Behandlung von bakteriell bedingten Entzündungen des Zahnfleisches (Gingivitis) und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen. Gegenanzeigen: Überempfindlichkeit gegen Chlorhexidinbis(D-gluconat), Levomenthol, Pfefferminzöl oder eines der sonstigen Bestandteile. Nicht anwenden auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei erosiv-desquamierenden Veränderungen der Mundschleimhaut sowie bei Wunden und Ulcerationen. Nebenwirkungen: Häufig: reversible Beeinträchtigung des Geschmackempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) und Zungepapillen. Gelegentlich: kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung. Selten: Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Ödem, Erythem, Pruritus), reversible dysgammathe Veränderungen und Reizungsschwellungen der Mukosa, reversible Periorbitalschwellung. Sehr selten: anaphylaktischer Schock. Nicht bekannt: Reizungen/Entzündungen des Mundraumes. Warnhinweise: Enthält Macrogolglycerolhydroxystearat, Levomenthol und Pfefferminzöl. Apothekenpflichtig. Stand: 04/2017. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München

Chlorhexamed

So können sie die Plaqueneubildung reduzieren. Nach der Einwirkzeit wird das Gel ausgespuckt.

Nicht nur zur unterstützenden Behandlung von Entzündungen des Zahnfleisches oder der Mundschleim-

haut können Patienten Chlorhexamed DIREKT 1% Gel verwenden. Auch nach parodontalchirurgischen Eingriffen hilft das Gel, die Keimzahl zu reduzieren und unterstützt somit die Heilungsphase.

Mit Chlorhexamed 1% Gel, der zweiten Gel-Variante, lassen sich einzelne Stellen oder größere Bereiche im Mund behandeln. 2,5 cm des farblosen Gels mit Pfefferminzgeschmack werden zur vorübergehenden unter-

stützenden Behandlung bei Gingivitis wie eine Zahnpasta ein- bis zweimal täglich mit der Zahnbürste aufgetragen. Mindestens eine Minute sollten die Zähne damit geputzt werden. Mit Hilfe eines Wattestäbchens kann das Gel auch direkt auf die entzündete Stelle appliziert werden. Es eignet sich zudem für Patienten mit eingeschränkter Mundhygienefähigkeit – etwa bei einer kieferorthopädischen Behandlung.

Mit praktischen Packungsgrößen von 9 g (DIREKT 1% Gel) bzw. 50 g (1% Gel) lassen sich beide Produkte gut mitnehmen und sind bei entzündeten Stellen im Mundraum stets schnell zur Hand.

¹ gfk, gsk Expert Performance tracking, w2 2018, n=250 Zahnärzte

kontakt

GlaxoSmithKline GmbH & Co. KG
Prinzregentenplatz 9
81675 München
Tel.: 089 36044-0
Fax: 089 36044-8000
produkt.info@gsk.com
https://de.gsk.com

Kraftvolle Tiefenreinigung

Neue Perio-Düse ergänzt Lunos®-Prophylaxesystem um weiteren Baustein.

„Das Beste, was ein Hersteller machen kann, ist die herausragenden Eigenschaften eines Produkts weiterzuentwickeln“ – dieser Prämissen ist die DÜRR DENTAL SE auch bei ihrer neuen Perio-Düse treu geblieben. Sie ergänzt das ganzheitliche Lunos®-System um einen weiteren wichtigen Baustein: die sichere und effektive Reinigung schwer zugänglicher, subgingivaler Bereiche.



die Tiefenmarkierungen ermöglichen die Orientierung in der Parodontaltasche. Der Perio-Tip wird steril verpackt geliefert und kann nach der Anwendung einfach und sicher entsorgt werden.

Das Lunos®-System deckt damit alle Schritte eines professionellen Präventions- und Therapieprozesses ab, den Patienten in der Praxis



Die neue Perio-Düse für das Lunos®-Prophylaxesystem. © DÜRR DENTAL SE

Ebenso wie die Supra-Düse orientiert sich die neue Perio-Düse ganz an den Bedürfnissen ihrer Anwender und überzeugt durch Eigenschaften wie Langlebigkeit, Robustheit, optimale Ergonomie. Dies ermöglicht ein entspanntes und effizientes Arbeiten am Patienten.

Eine weitere Besonderheit ist der neue Perio-Tip. Die besonders schmale und sterile Einmalspitze ermöglicht mit einer Arbeitslänge von ca. 11,7 mm sogar eine Biofilamentfernung in schwer zugänglichen tiefen Taschen (> 8 mm). Gleichzeitig bietet sie Sicherheit bei der Anwendung, denn

durchlaufen, und bietet dem (Fach-)Zahnarzt alle Komponenten „aus einer Hand“, die er für eine erfolgreiche Behandlung benötigt.

kontakt

DÜRR DENTAL SE
Höpfheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com

Red Dot Award Product Design für Primescan

Digitale Abformung mit ausgezeichneter Gestaltung.



reddot award 2019 winner

Starkes Design und nachhaltige Produkte – dieser Trend kristallisierte sich bei den diesjährigen Red Dot Awards Product Design heraus. Zu den Preisträgern gehört auch Primescan, der neue Intraoralscanner von Dentsply Sirona.

„Wir freuen uns sehr über diese Ehrung, die wir als Würdigung unserer Bemühungen sehen, unseren Kunden in jeder Hinsicht hochwertige Produkte anzubieten“, sagt Dr. Alexander Völcker, Group Vice President CAD/CAM and Orthodontics bei Dentsply Sirona. „Primescan ist auch dank seines Designs im gewohnten Praxismfeld leicht zu handhaben, liefert verlässlich klinisch einwandfreie Ergebnisse und macht beim Einsatz einfach Spaß.“

Primescan verfügt über eine verbesserte Aufnahmetechnologie, mit der Scans in einer beeindruckenden Genauigkeit möglich sind. Primescan ist somit die eindrucks-



Der neue Primescan Intraoralscanner wurde mit dem Red Dot Award Product Design ausgezeichnet.

volle Antwort auf eine wichtige Anforderung in modernen Praxen. Die Daten der digitalen Abformung stehen nach dem Scan für vielfältige Anwendungen zur Verfügung, sowohl in der Restaurativen Zahnheilkunde als auch in der Implantologie und Kieferorthopädie.

Mit dem weltweit anerkannten Red Dot Award werden seit über 60 Jahren Produkte, Designkonzepte und Kommunikationsdesigns prämiert. In diesem Jahr bewerteten die 39 Jurymitglieder aus unabhängigen Gestaltern, Designprofessoren und Fachjournalisten insgesamt

5.500 Produkte aus 55 Nationen in 48 Wettbewerbskategorien. Wichtigstes Kriterium für die Vergabe der begehrten Auszeichnung ist eine hohe Gestaltungsqualität.

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

Planmeca Solanna™ Vision – mehr als eine Behandlungsleuchte

Voll integrierte 4K-Kameras, Stereomikrofone, hervorragende Konnektivität.

Die intelligente Solanna™ Vision-Leuchte von Planmeca verbindet überlegene Beleuchtungseigenschaften und komplette Einstellbarkeit mit stereoskopischer 3D-Sehkraft, und bietet somit unvorhergesehene Möglichkeiten für die Behandlungsdokumentation und Qualitätssicherung. Die Aufnahme von Fotos und Videos in Premium-Qualität am Patientenstuhl war noch nie so schnell und einfach.

Mit den integrierten Kameras können Behandlungen in 4K-Auflösung mit High Dynamic Range-Technologie (HDR) aufgezeichnet werden. Die Aufzeichnung kann z. B. zur Verbesserung der Patientenkommunikation oder bei der Durchführung von Operationen genutzt werden. Alle Daten werden automatisch in der Planmeca Romexis®-Software gespeichert, sodass auf sie mühelos für weitere



Verwendungen zugegriffen werden kann. Da keine zusätzlichen Kameras im Behandlungsraum benötigt werden, ist der Arbeitsablauf schneller und reibungsloser als je zuvor.

Jedes Detail der Planmeca Solanna Vision ist sorgfältig durchdacht. Das außergewöhnlich breite Aufnahmebereich ermöglicht die Erfassung des gesamten Behandlungsbereichs. Die fortschrittliche Be-

lichtungs- und Lichtsteuerung verhindert eine Überbelichtung und garantiert bestmögliche Bildqualität. Die eingebaute Bildstabilisierung sorgt für eine stabile und scharfe Bildqualität unter allen Bedingungen. Die Kameras sind hinter einer einteiligen Frontabdeckung abgedichtet und können einfach über den Fußschalter der Behandlungseinheit gesteuert werden, was einen einwandfreien Infektionsschutz gewährleistet.

„Planmeca Solanna Vision ist eine großartige Ergänzung zu unserer Produktfamilie. Zu den Vorteilen gehören die Patientenaufklärung, Beratung mit Kollegen sowie die Dokumentation und Qualitätssicherung der Behandlung. Durch die nahtlose Verbindung zu Planmeca Romexis können zuverlässige Nutzungsinformationen erhalten werden. Die Leuchte basiert auf einer leistungsstarken Plattform,

wodurch (Fach-)Zahnärzte auch in Zukunft über großartige Funktionen verfügen können“, so Jukka Kanerva, Vizepräsident der Division für Behandlungseinheiten und CAD/CAM.

kontakt

Planmeca Vertriebs GmbH

Nordsternstraße 65
45329 Essen
Tel.: 0201 316449-0
info@planmeca.de
www.planmeca.de



3M Clinpro Glycine Prophy Powder

Gründliche und schonende Rundum-Reinigung.

3M Clinpro Glycine Prophy Powder wurde als erstes Prophylaxepulver für die supra- und subgingivale Reinigung entwickelt. Das Geheimnis liegt in der geringen Abrasivität des Pulvers. Dieses besteht zu 99 Prozent aus der Aminosäure Glycin.

Schonende Plaqueentfernung

Sichergestellt wird die besonders sanfte Wirkung durch zwei Faktoren: Eine im Vergleich zu Natriumbicarbonat feinere Kör-

Implantaten und kieferorthopädischen Apparaturen anwenden. Eine Reinigung kann auch mehrmals jährlich erfolgen – beispielsweise im Rahmen der Parodontitis- oder Periimplantitistherapie.

Gründliche Reinigung

Die Tatsache, dass Clinpro Prophy Powder auch gründlich reinigt, wurde sowohl in wissenschaftlichen Studien als auch im klinischen Einsatz bestätigt. Hinsichtlich der Keimreduktion in den

satz des Pulvers werden so glatte Oberflächen erzielt, dass häufig auf die zusätzliche Behandlung mit Polierpaste verzichtet werden kann.

Kompatibilität mit Pulverstrahlgeräten

Die Kompatibilität von Clinpro Prophy Powder mit dem Equipment verschiedener Hersteller ist sichergestellt. Erst kürzlich bestätigte Marktführer EMS die Eignung des Pulvers für die Anwendung in allen Pulverstrahlgeräten des Unternehmens. Damit können Anwender sicher sein, dass sich Clinpro Prophy Powder hervorragend für die gründliche und schonende Entfernung von Plaque mit ihrem bevorzugten Equipment eignet.

3M und Clinpro sind Marken der 3M Company.

kontakt

3M Deutschland GmbH

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



Das klinisch bewährte 3M Clinpro Glycine Prophy Powder reinigt schonend und gründlich zugleich.

nung (mittlere Partikelgröße 20 bis 25 µm) und eine hohe Wasserlöslichkeit. Dadurch lässt sich das Pulver bedenkenlos auf supra- und subgingivalen Schmelz-, Dentin- und Wurzeloberflächen,

Parodontaltaschen gilt die Pulver-Wasser-Strahltechnik mit glycinbasiertem Pulver als effizienter und angenehmer als die Anwendung herkömmlicher Küretten und Scaler. Bei supragingivalem Ein-

App zu den Sternen

Ob heja+ oder HealthySmile – bei M+W gibt es innovative Produktneuheiten zu entdecken.



heja+, die neue Bestell-App.

Als interaktive Erlebniswelt präsentierte sich das M+W Produkt-Universum bei der diesjährigen IDS und zeigte rund um seine Space Bar diverse Neuheiten.

Der neue Star der M+W Einwegprodukte ist der hochwertige M+W Select Nitril Handschuh. Dieser gehört ab sofort zu einer neunteiligen Kollektion an Einmalartikeln, die dank kosmischer Farbpalette fröhlich-frische Highlights in den Praxisalltag bringen. Erhältlich ist der Handschuh in Größen von XS bis XL. Muster können über den Online-Shop auf www.mwdental.de bestellt werden.

Bei HealthySmile dreht sich alles um die Zahnaufhellung zu Hause. Das Komplettkonzept für Zahnarztpraxen reicht von Print- und Online-Werbemitteln bis hin zum Bleaching-Kit mit patientenindividuell angepassten Schienen. Geliefert wird aus einer Hand und nur an Praxen, nicht End-

verbraucher. Weitere Informationen gibt es auf www.healthysmile.de Der neue Raketenantrieb für den schwerelosen Bestellprozess heißt heja+. Einfach die Gratis-App aus dem Google Play Store oder App Store auf ein mobiles Endgerät wie Handy oder Tablet laden und dann in Lichtgeschwindigkeit scannen und nachbestellen. Die Zielkoordinaten von heja+ sind „mehr Überblick – weniger Papier“, spacige Rabatte inklusive. Für die Versandzeiten gilt: bis 17 Uhr bestellt, morgen geliefert.

kontakt

M+W Dental Müller und Weygandt GmbH

Reichardsweide 40
63654 Büdingen
Tel.: 06042 880088
www.mwdental.de

Neue Hilfstteile für die KFO-Behandlung

Einfach in der Anwendung – effektiv in der Wirkung.

Mit der Firma SIA (Italien) repräsentiert Greiner Orthodontics ab sofort einen renommierten europäischen Hersteller kieferorthopädischer Produkte mit umfangreichem Lieferprogramm. Dadurch können Kunden von weiteren innovativen Neuheiten profitieren, die den Alltag in der Praxis einfacher machen.

Echte Zeit- und Materialersparnis mit ACTIVA

Eine davon ist der ACTIVA spring activator, ein offener Distanzring, der von außen auf dem Bogen zwischen Bracket und Druckfeder platziert wird, damit die Druckfeder neu aktiviert werden kann. Damit wird ein Ausligieren des Bogens und der Austausch der Druckfeder vermieden – eine echte Zeit- und Materialersparnis. Da ACTIVA nicht am Bogen festgedrückt wird, kann der Bogen

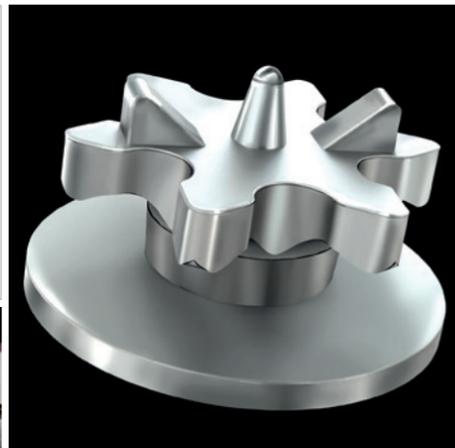


ACTIVA spring activator.

weiterhin gleiten. Ein Mehrwert für alle, die bisher übliche Crimp-Stopps dafür verwendet haben und die Gleitmechanik dadurch „ins Stoppen geriet“. ACTIVA gibt es in den Breiten 1,0; 1,5 und 2 mm, als Set gemischt oder je Packung mit 20 Stück.

Effektive Korrektur offener Bisse mit TS2

Ebenfalls neu bei Greiner Orthodontics erhältlich ist die TS2 Rapid Open Bite Correction (ROC) Apparatur. Sie wurde von Dr. John Voudouris (Universität Toronto und New York) entwickelt. Der stern-



TS2 Rapid Open Bite Correction.

förmige metallene Klebebutton bietet zwei Produkte in einem. Die kleine abgerundete Spitze und die beiden seitlichen Erhebungen dienen zur Behandlung von Zungenfehlhaltungen – wie bereits mit Spikes bewährt. Der Mehrwert von TS2 liegt darin, dass zusätzliche

Unterschnitte das Anbringen von Gummiringen und elastischen Ketten ermöglichen. Zunge oder Hygienehandschuhe werden aufgrund der Abrundungen dabei nicht verletzt. Eine hohe Klebekraft wird durch das 80-Gauge-Meshpad erreicht.

Sonderprosperkte und Aktionsangebote erhalten Sie beim Fachhändler. Weitere Produktneuheiten werden zur DGKFO-Tagung im September am Messestand vorgestellt.

kontakt

Greiner Orthodontics GmbH
Im Schröder 43
75228 Ispringen
Tel.: 07231 800-8906
Fax: 07231 800-8907
info@GreinerOrthodontics.de
www.GreinerOrthodontics.de

Sportlich-vitales Sitzen

Die neue Praxisstuhlserie von RIETH. Dentalprodukte.



RIETH stellt neue hochwertige Praxisstühle vor, die in Design und Funktion ein hochmodernes Facelift erfahren haben. Dank der neuen RIETH. SpeedchairX Inline-Rollen gleiten diese sportlich leicht und leise über jeden Boden – wobei die Leichtigkeit durch eingebaute Bremsscheiben individuell eingestellt werden kann. Die neue Stuhlserie Saddlechair/Workchair „Pico“ sowie L-chair ist mit weichem, atmungsaktiven sowie antibakteriellen Ultraleather-Bezugsmaterial gepolstert und in zehn frischen Farben erhältlich. Neben den vitalen Sitzformen sind dabei viele Ausstattungsvarianten wählbar, z. B. Rückenlehne, Führungsbügel, hygienischer Fußauslöser, 3D-Schwingelemente oder verschiedene Säulenhöhen.

kontakt

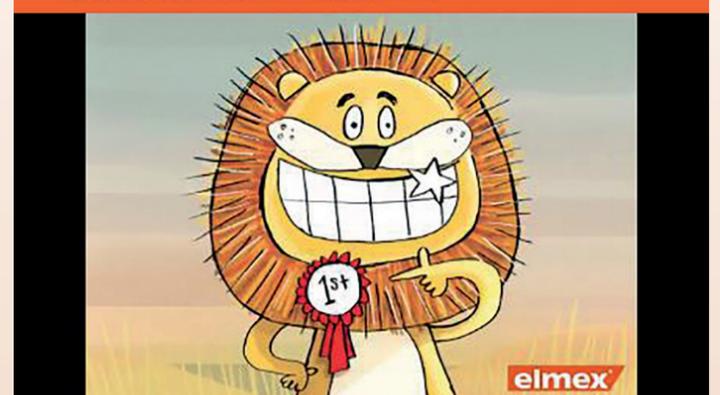
RIETH. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 07181 257600
Fax: 07181 258761
info@a-rieth.de
www.rieth-dentalprodukte.de

ANZEIGE

Die elmex® Zahnputzmärchen

Mundgesund mit Zahnfee, Kaumonster & Co.

«DAS SCHÖNSTE LÄCHELN»



„Schon wieder, Mama?“ oder „Muss ich wirklich, Papa?“. Zähneputzen ist für viele Kinder langweilig und die empfohlene Dauer von zwei Minuten erscheint ihnen endlos. Für mehr Spaß beim Putzritual gibt es nun die neuen elmex® Zahnputzmärchen mit unterhaltsamen Geschichten über Zahnfee Funkel, Karli, das Kaumonster, und viele weitere kleine Helden. Die 20 Zahnputzmärchen mit jeweils zwei Minuten Länge sind ab

sofort kostenfrei verfügbar unter: <https://www.elmex.de/news/zahnputzmaerchen>

kontakt

CP GABA GmbH
Beim Strohhaus 17
20097 Hamburg
www.cpgabaprofessional.de

KIEFERORTHOPÄDEN LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



Zu Gast bei Dentaorium

Medienbörse der regionalen AG Zahngesundheit der Stadt Pforzheim und Enzkreis.

Anfang April war das Veranstaltungszentrum CDC (Centrum Dentale Kommunikation) der Dentaorium-Gruppe in Ispringen Schauplatz einer besonderen Veranstaltung. Im 30. Jahr ihres Bestehens organisierte die regionale Arbeitsgemeinschaft (AG) Zahngesundheit der Stadt Pforzheim und Enzkreis dort eine Medienbörse. Im Rahmen dieser Veranstaltung tauschten sich acht Arbeitsgemeinschaften aus dem Regierungsbezirk Karlsruhe über ihre Erfahrungen aus.

bei Bedarf zur Weiterbehandlung an den Hauszahnarzt verwiesen. Das Team der Arbeitsgemeinschaft nimmt zudem an Kindergarten- und Schulprojekten teil, wirkt bei Gesundheitsmessen mit, organisiert Informationsveranstaltungen für Eltern in Kooperation mit den Referentinnen für Kinderernährung und stattet Einrichtungen mit Zahnpflegematerial aus. Zahlreiche Aufgaben, bei denen die Unterstützung von Partnern unabdingbar ist.

tigung wurden sie über die Herstellung von orthodontischen Produkten informiert. Wie aus vielen verschiedenen Einzelteilen eine fertige Dehnschraube entsteht, wurde anschaulich am Dehnschrauben-Montageautomaten erklärt. In der Laserabteilung wurde gezeigt, wie durch den Einsatz von Robotern Bänder und Brackets geschweißt und beschriftet werden. Auch die neueste Innovation wurde präsentiert: eine robotergesteuerte Bracketverpackungsmaschine, die Brackets vollautomatisch im hygienisch sauberen Blister verpackt.

An ein gemeinsames Mittagessen schloss eine interne Tagung der AG Zahngesundheit mit einem Vortrag von Dr. Doreen Pfau zur Kinderzahnheilkunde an. Danach präsentierten die Arbeitsgemeinschaften die unterschiedlichen Medien, die sie bei ihrer Arbeit in Kindergärten und Schulen einsetzen. Regionalgeschäftsführerin Betina Gröger-Silberbauer bedankte sich in einem Schlusswort für die Gastfreundschaft und den gelungenen Austausch im Laufe des Tages.

Offizielle Jubiläumsveranstaltung im Herbst

Im Oktober 2019 wird die AG Zahngesundheit Pforzheim, Enzkreis erneut zu Gast bei Dentaorium sein. Anlässlich des 30-jährigen Jubi-



Mehr als 20 Mitglieder der Arbeitsgemeinschaften Zahngesundheit im Raum Karlsruhe nahmen an der Medienbörse teil. (© Dentaorium)

läums kommen alle Mitarbeiter, Vertreter, die Landesarbeitsgemeinschaft für Zahngesundheit, Paten-Vertragszahnärzte, Kooperations- und Sozialpartner sowie Leiter der Kindertageseinrichtungen und Schulen zu einem Festakt

im CDC zusammen. Weitere Informationen unter <https://agzpf.de/> oder unter angegebenem Kontakt.

kontakt

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



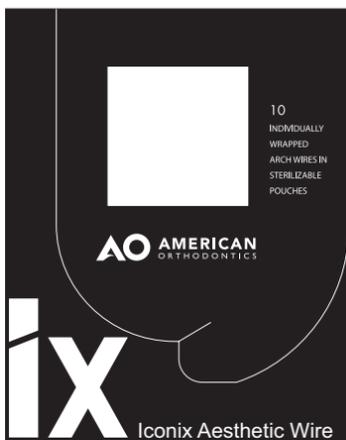
„Gesund beginnt im Mund“

Ziel der AG Zahngesundheit der Stadt Pforzheim und Enzkreis ist, die Zahngesundheit bei Kindern und Jugendlichen weiter zu verbessern. Unter fachlicher Anleitung von Prophylaxe-Fachkräften lernen Kinder und Jugendliche alles über zahngesundes Verhalten und richtiges Zähneputzen. Hier werden sie über eine ausgewogene Ernährung und effektive Mundhygiene aufgeklärt. Ihre Eltern werden über die erhobenen Befunde informiert und

Auch die Firma Dentaorium gehört zu den Förderern der AG Zahngesundheit – und das bereits seit vielen Jahren. Daher war es eine Selbstverständlichkeit, sie auch bei dieser Veranstaltung zu unterstützen. Nach einer Begrüßung konnten die 23 Teilnehmerinnen aus Pforzheim, Calw, Freudenstadt, Rastatt, Heidelberg, Mannheim, Karlsruhe und dem Neckar-Odenwald-Kreis bei einer Werksführung dabei sein. Bei einem Rundgang durch die kieferorthopädische Fer-

Erstklassige Ästhetik mit ICONIX®

American Orthodontics präsentiert neuen Rhodium-Bogen.



Der Iconix Aesthetic SE NiTi-Draht von American Orthodontics ist das neueste Produkt im umfangreichen AO-Drahtbogensortiment. Dieser hochwertige Draht, der im modernen Werk des Unternehmens im US-amerikanischen Sheboygan (Wisconsin) hergestellt wird, bietet außergewöhnliche Superelastizität, Formgedächtnis und Rückstellkräfte für präzise Kontrolle und vorhersagbare Ergebnisse. Gleichzeitig sorgt er für eine erstklassige Ästhetik, die

alle Optionen für die Behandlung mit kosmetischen Brackets ergänzt. Dank der langlebigen Rhodiumoberfläche bleibt während der gesamten Behandlungsdauer ein ästhetisches Aussehen erhalten. Der aus hochwertigem NiTi-Material gefertigte Bogen sorgt für gleichbleibende Kräfte bei Be- und Entlastung. Der Iconix® Bogen ist in folgenden Formen erhältlich: VLP* Arch Form, Natural Arch Form I und Natural Arch Form III. Jede Packung enthält zehn einzeln verpackte Drahtbögen. Für weitere Informationen zum neuen Ästhetikbogen oder für ein persönliches Beratungsgespräch stehen wir Ihnen unter angegebenem Kontakt gern zur Verfügung.

kontakt

American Orthodontics GmbH
Hauptstraße 435
79576 Weil am Rhein
Tel.: 0800 0264636 (Freecall)
www.americanortho.com/de

PROBEABO cosmetic dentistry

1 Ausgabe kostenlos!

jährlicher Abopreis
44,- €

jährliche Erscheinung
4-mal

ANZEIGE

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.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 Bestelung 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

Bestnoten für One Drop Only

ÖKO-TEST bewertet Zahnpflegeprodukte des Berliner Dentalanbieters mit „sehr gut“.

Die Redaktion von ÖKO-TEST hat in einem aktuellen Test insgesamt 400 Zahncremes auf ihre versprochenen Produkteigenschaften untersucht. Das Ergebnis: Fast die Hälfte der Zahncremes wurde mit „ausreichend“ bis „mangelhaft“ bewertet. Das One Drop Only Zahncreme Konzentrat und die One Drop Only Naturals natürliche Zahncreme haben bei ÖKO-TEST* dagegen mit der Note „sehr gut“ abgeschnitten und gehören damit zu den besonders empfehlenswerten Zahnpflegeprodukten.

Besonderen Wert legten die Tester gemäß der deutschen Zahnmedizin-Leitlinie** auf den Fluoridgehalt von mindestens 1 Gramm pro Kilogramm (1.000 ppm) für die Kariesprophylaxe. Die Produkte von One Drop Only übertreffen diesen Richtwert mit einem Gehalt von 1.450 ppm. Nachteilig bewertete die ÖKO-TEST Redaktion generell die Verwendung von aggressiven Schäumungsmitteln. Die One Drop Only Zahncremes überzeugen auch hier durchweg



mit ihren schonend reinigenden Eigenschaften.

One Drop Only Zahncreme Konzentrat

Die konzentrierte Zahncreme bietet mit ihrer Rezeptur aus wertvollen ätherischen Ölen und Fluorid eine wirksame medizinische Mundhy-

giene für Zähne, Zunge und Zahnfleisch. Aufgrund der sensitiven Ingredienzien wird diese besonders für empfindliche Zähne empfohlen. Das enthaltene Fluorid fördert die Remineralisierung und stärkt so gezielt den Zahnschmelz. Der niedrige RDA-Wert von 30 gewährleistet dabei eine schonende, reibungs-

arme Reinigung für einen langfristigen Erhalt der Zahnschubstanz. Das Zahncreme Konzentrat von One Drop Only ist 5-mal ergiebiger als eine herkömmliche Zahncreme, sodass bereits eine erbsengroße Menge pro Anwendung ausreicht. Die konzentrierte Dosierung eignet sich damit besonders gut für Elek-

trozahnbürsten mit kleinem Bürstentkopf.

One Drop Only Naturals natürliche Zahncreme

Die vegan hergestellte Zahncreme bietet eine rundum natürliche Zahnpflege. Versehen mit Essenzen aus Bio-Minze und Aloe vera unterstützt diese eine dauerhaft gesunde Mundflora und sorgt für ein nachhaltig frisches Mundgefühl. Die gehaltvolle Anreicherung mit Natriumfluorid rüstet die vegane Zahncreme dabei mit einer effizienten Kariesprophylaxe aus.

* ÖKO-TEST KW 12/2019

** AWMF online: <https://www.awmf.org/leitlinien/detail/II/083-021.html>

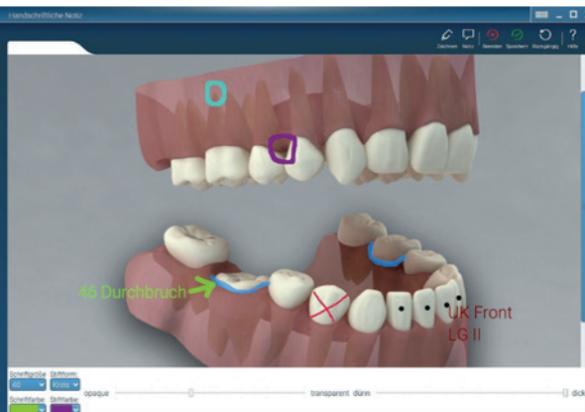
kontakt

One Drop Only GmbH

Stieffring 14, 13627 Berlin
Tel.: 030 3467090-0
info@onedroponly.de
www.onedroponly.de

Dreidimensional zum Erfolg

CGM 3D-Patientenberater PRO.



Zusätzlich können Notizen direkt ins Bildmaterial eingefügt werden.

Ob Prophylaxe, KFO-Behandlung oder Implantatversorgung: Der CGM 3D-Patientenberater PRO hat auf jede Frage überzeugende Antworten und ist damit ein perfektes Marketingtool. Die Beratungsdokumentation kann revisionssicher

archiviert werden. Mit einem optimalen Support bietet das Modul einen erstklassigen Schlüssel zu einer erfolgreichen Zukunft.

kontakt

CGM Dentalsysteme GmbH

Maria Trost 25
56070 Koblenz
Tel.: 0261 8000-1900
info.cgm-dentalsysteme@compugroup.de
www.cgm-dentalsysteme.de



Perfekt auf die zukunftsorientierte (Fach-)Zahnarztpraxis und die Bedürfnisse ihrer Patienten zugeschnitten ist der CGM 3D-Patientenberater PRO. Kompatibel mit den marktführenden Informationssystemen CGM Z1 und CGM Z1.PRO überzeugt das innovative Modul gleich dreifach mit Vorteilen für die Praxis, das Praxismarketing und die Patienten.

Durch integrierte 3D-Grafiken lassen sich die ästhetischen Unterschiede einer Regel- zu einer höherwertigen Versorgung wirkungsvoll darstellen. Basierend auf den aktuellen Befunden und der tatsächlichen Zahnsituation des Patienten ermöglicht die 3D-Technologie eine Live-Präsentation der verschiedenen Versorgungsalternativen. Dabei ist jede gewünschte Veränderung oder Bewegung mit einem einfachen Mausklick zu steuern.

Tag der Zahngesundheit 2019

Gesund beginnt im Mund – Ich feier' meine Zähne!



Der 25. September ist der Tag der Zahngesundheit. In diesem Jahr steht er unter dem Motto „Gesund beginnt im Mund – Ich feier' meine Zähne!“.

Wenn aus Kindern Teenager und später junge Erwachsene werden, übernehmen sie Stück für Stück mehr Verantwortung für sich selbst – auch für ihre Gesundheit. Mit dem Tag der Zahngesundheit 2019 wollen wir junge Menschen motivieren, dabei auch an ihre Mundgesundheit zu denken.

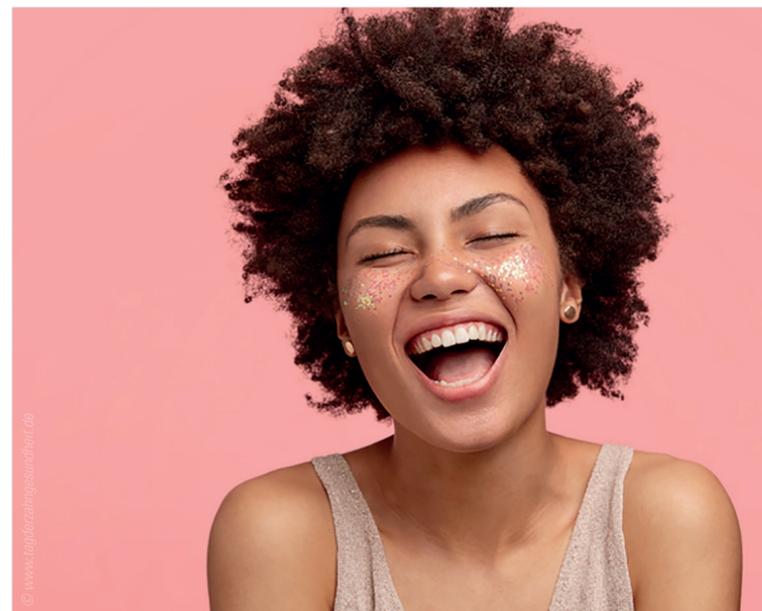
Insgesamt ist die Mundgesundheit bei Jugendlichen in Deutschland schon sehr gut: Acht von zehn der 12-jährigen Kinder sind heute kariesfrei, geht aus der „Fünften Deutschen Mundgesundheitsstudie“ hervor. Auch die „Studie zur Gesundheit von Kindern und Jugendlichen in Deutschland“ liefert erfreuliche Ergebnisse. Mit rund 80 Prozent setzt die Mehrheit der Jugendlichen die Empfehlungen zur Zahnpflege um und geht regelmäßig zum Zahnarzt.

Trotzdem: Karies bleibt eine der häufigsten Erkrankungen im Jugendalter. Und auch Zahnfleischentzündungen bei jungen Menschen gilt es, zu begegnen. Der Tag der Zahngesundheit 2019 macht sich dafür stark, Jugendlichen das nötige Know-how rund um die Zahnpflege zu vermitteln. Wie putze ich meine Zähne richtig? Spielt es dabei eine Rolle, ob ich Zahnschmuck oder ein Zungenpiercing trage? Wie hängen Ernährung und Mundgesundheit zusammen? Welche zahnmedizinischen Leistungen stehen mir zur Verfügung und wie oft kann ich sie in Anspruch nehmen? Das sind einige der Fragen, die in diesem Jahr im Fokus stehen.

Bundesweit werden Veranstaltungen am und um den 25. September über die Mundgesundheit junger Menschen und über Mundgesundheit allgemein aufklären. Informationen über regionale Events und über den Tag der Zahngesundheit finden Sie auf www.tagderzahngesundheit.de

kontakt

Susanne Theisen
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 0177 6527374
presse@tagderzahngesundheit.de
www.tagderzahngesundheit.de



Weltweite Umstellung auf erneuerbare Energien

Multitechnologiekonzern 3M tritt globaler Klimainitiative RE100 bei.

100 Prozent des eigenen Energiebedarfs mit erneuerbaren Energien decken, dieses ehrgeizige Nachhaltigkeitsziel gab 3M CEO Mike Roman kürzlich bekannt. Den ersten Schritt auf diesem Weg hat das Unternehmen an seinem globalen Hauptsitz in St. Paul, Minnesota, USA, bereits getan. Ab sofort werden die Konzernzentrale sowie alle Anlagen am Konzernsitz ausschließlich mit Ökostrom aus Windkraft betrieben.

50 Prozent erneuerbare Energie bis 2025

Durch die vollständige Umstellung auf erneuerbaren Strom am Hauptsitz steigert 3M seinen Gesamtanteil an dieser Energieform um mehr als fünf Prozent auf rund 30 Prozent und kann so seine Treibhausgasemissionen weiter reduzieren. Diese hat 3M seit 2002 um insgesamt 68 Prozent gesenkt, während sich die Umsatzerlöse fast verdoppelten. Auf dem Weg zur Umstellung auf 100 Prozent erneuerbare Energien setzt 3M sich bereits mittelfristig ein ambitioniertes Zwischenziel:



Ab sofort werden alle Gebäude am globalen Hauptsitz von 3M in St. Paul, Minnesota, USA, zu 100 Prozent mit Ökostrom aus Windenergie betrieben.

Bis 2025 will das Unternehmen mindestens 50 Prozent seines globalen Strombedarfs aus erneuerbaren Quellen decken.

3M tritt globaler Klima- und Nachhaltigkeitsinitiative bei
Zeitgleich mit der Ankündigung des Nachhaltigkeitsziels tritt 3M der RE100-Initiative bei. RE100 ist eine globale Wirtschaftsinitiative unter der Führung von The Climate Group in Partnerschaft mit der

Organisation Carbon Disclosure Project (CDP). Die Mitglieder der Initiative – 165 einflussreiche Unternehmen – haben sich dem Ziel der 100-prozentigen Nutzung von erneuerbaren Energien in ihren weltweiten Niederlassungen verschrieben.

Mehr Effizienz für erneuerbare Energien
Während 3M seine eigenen Niederlassungen auf Wind- und Solar-

energie umstellt, unterstützt das Unternehmen den Erneuerbare-Energien-Sektor weiterhin durch Kundenlösungen, die die Zuverlässigkeit und Effizienz dieser Energieformen verbessern. Allein im Jahr 2017 konnten Kunden ihre Treibhausgasemissionen mithilfe von 3M Produkten um 13 Millionen Tonnen reduzieren.

Kontakt

3M Deutschland GmbH

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



Jubilarfeier mit besonderer Ehrung

Erneut wurden bei der Dentauro-Gruppe langjährige Betriebsjubilare geehrt. Dieses Mal war jedoch ein Jubilar dabei, der gar nicht mit einer Ehrung gerechnet hatte – Geschäftsführer Mark S. Pace.

Zunächst begrüßte Mark S. Pace alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Centrum Dentale Kommunikation, die im vergangenen Quartal ein besonderes Betriebsjubiläum feiern konnten. Hierzu zählt Salvatore Molinaro, der seit bemerkenswerten 45 Jahren bei Dentauro angestellt ist und vor zehn Jahren zum Kostenstellenleiter der Chemiefertigung ernannt wurde. Auch kein alltägliches Betriebsjubiläum feiert Vera Leins. Sie ist seit 40 Jahren tatkräftig im Aufschweißdienst im Einsatz.

Vor 35 Jahren trat Monika Weiler ihre Stelle in der Kleinteilfertigung an. Nach einer Zwischenstation in der Abteilung Löterei und Schweißen, ist sie seit 2015 in der Dehnschraubenabteilung beschäftigt. Marion Griesser bewarb sich vor 30 Jahren auf eine Stelle im Aufschweißdienst. Anschließend durchlief sie diverse Stationen in der Produktion und unterstützt seit 2008 die Kurs- und Veranstaltungsorganisation.

Den Erfahrungsschatz eines Vierteljahrzehnts als technischer Zeichner kann Michael Reuß vorweisen. Zunächst in der Abteilung Konstruktion tätig, ist er seit 2008 Teammitglied der Werbeabteilung. Reinhard Kohtz kann stolz auf seinen 20-jährigen Einsatz als Kundentechniker zurückblicken. Er berät Kunden zu Geräten im In- und Ausland. 1999 traten außerdem Klaus Merkle und Martin Fiedrich ins Unternehmen ein. Martin Fiedrich verstärkt seit 20 Jahren das Team im Packraum. Klaus



V.l.n.r.: Monika Weiler, Nuria Winkelstroeter, Petra Pace, Mark S. Pace, Salvatore Molinaro, Martin Fiedrich, Vera Leins, Marion Griesser, Nathalie Förstel, Michael Reuß, Ruzica Kopic-Deeg, Franz Fix, Reinhard Kohtz und Klaus Merkle. (@Dentauro)

Merkle trägt als Fertigungsleiter die Verantwortung für verschiedene Abteilungen.

Vor zehn Jahren wurde Ruzica Kopic-Deeg bei Dentauro begrüßt und ist seitdem als Kantinenmitarbeiterin tätig. 2009 wurde Franz Fix in der Abteilung Dehnschrauben vorgestellt, wo er bis heute für die RIS-Maschinen zuständig ist. Auch Nathalie Förstel hat das Jahrzehnt nun „voll“ – sie ist seit 2009 Sachbearbeiterin in der Einkaufsabteilung.

Ein ganz besonderer Jubilar blickt auf 35 Jahre zurück

Zusammen kämen die genannten Jubilare auf 265 Jahre Betriebszugehörigkeit – doch ein besonderer

Jubilar macht die 300 Jahre komplett: Dentauro-Geschäftsführer Mark S. Pace kann auf 35 Jahre zurückblicken. Im Januar 1984 begann seine Laufbahn beim Ispringer Unternehmen im Bereich der Programmierung und EDV-Organisation, danach durchlief er verschiedene kaufmännische und technische Abteilungen. Nach Abschluss seines BWL-Studiums zum Diplom-Betriebswirt (BA) startete Mark S. Pace als Assistent der kaufmännischen Leitung der Dentauro-Gruppe. Zu seinem Tätigkeitsbereich gehörte u. a. die Implementierung eines Qualitätssicherungssystems. Nach bestandener Prüfung zum QS-Beauftragten und Fachauditor wurde ihm das gesamte

Qualitätssicherungssystem übertragen. Dabei hat er 1995 das erste „integrierte Managementsystem“ (QM, Umwelt, Arbeitssicherheit, Gefahrgut – mehrere Firmen an einem Standort) durchgesetzt. So wurde die Dentauro-Gruppe als eines der ersten Dentalunternehmen erfolgreich nach DIN ISO 9001 zertifiziert. Seit 1994 ist Mark S. Pace geschäftsführender Gesellschafter der Firma Dentauro. Der sprachbegabte Unternehmer ist auch Geschäftsführer diverser Tochtergesellschaften der Dentauro-Gruppe im In- und Ausland.

Die Geschäftsleitung und alle Betriebsjubilare stießen gemeinsam auf viele weitere, erfolgreiche Dentauro-Jahre an.

Kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG

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



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 (V.i.S.d.P.)
Tel.: 030 200744100
ab@kfo-berlin.de
Dr. Alexander Joseph
ZA Hamza Zukorlic
Dr. Stephan Stratmann

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

Produktionsleitung
Gemot 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
Andreas Grasse (Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-315
grasse@oemus-media.de

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

Grafik
Franziska Schmid
Tel.: 0341 48474-131
grafik@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



0341113



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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



**95th European
Orthodontic
Society
Congress**

Nizza, 17-22 Juni 2019
Stand 61



FLI orthodontic
SYSTEMS

FLI WIRE®



GUMMETAL®
JETZT ERHÄLTlich!

Distributed by

orthocaps®

