

KN Aktuelles

Erste Ergebnisse

Dr. Dirk Kujat, MSc, hat das neue passiv selbstligierende Clarity Ultra SL Keramikbracket getestet. Anhand eines Fallbeispiels berichtet er von seinen ersten Erfahrungen.

Wissenschaft & Praxis ➔ Seite 6

Erwachsenen-KFO

Dr. Heiko Goldbecher präsentiert einen klinischen Fall, bei dem eine transversal wie sagittal unterentwickelte Maxilla mittels GNE und Multibandtherapie behandelt wurde.

Wissenschaft & Praxis ➔ Seite 18

Digitale Praxis

Im dritten Teil seiner Artikelserie zur Gründung einer komplett digitalen KFO-Praxis geht Yong-min Jo, Ph.D., auf die zielgerichtete Planung der Inneneinrichtung ein.

Wirtschaft & Recht ➔ Seite 30

KN Kurznotiert

2.165 Studenten

So viele haben 2018 ein Zahnmedizinstudium an deutschen Unis begonnen. Im gleichen Jahr erlangten 2.210 Absolventen die Approbation für eine vertragszahnärztliche Berufsausübung. (Quelle: KZBV)

Gesundes Essen

Auch eine gesunde Ernährung kann Parodontitis vorbeugen. Insbesondere nitratreiches Gemüse wirkt Zahnfleischentzündungen entgegen. (Quelle: Diabetes Ratgeber)

Straumann-Aligner im Praxistest

Die Straumann Group ist durch Übernahme von ClearCorrect™ in den Alignermarkt eingestiegen. Zur DGKFO-Jahrestagung der hiesigen Fachwelt präsentiert, wird das System bereits klinisch eingesetzt – z. B. von Dr. Christian Mall, der von seinen ersten Erfahrungen berichtet.



ClearCorrect™-Aligner werden aus 0,76 mm starken Polyurethan gefertigt. Während Schienen anderer Systeme eine girlandenartige oder gerade flache Trimline aufweisen, verfügen die Straumann-Aligner über eine gerade hohe Trimline, die sich über den Gingivarand hinaus erstreckt. (Foto links: © Straumann Group; Foto rechts: Dr. Christian Mall)

Die Alignertherapie erfährt innerhalb der Kieferorthopädie eine immer größere Bedeutung. Seitdem 2017 zahlreiche US-Patente bezüglich der Planung und Fertigung der Kunststoffschienen abgelaufen sind, bewegt sich einiges am Alignermarkt.

Aus der Not eine Tugend gemacht hat Dr. Willis Pumphrey. Als der Zahnarzt aus Houston Anfang der 2000er-Jahre Probleme mit seinem Alignerlieferanten bekam und rund 400 laufende Fälle nicht mehr bedienen konnte, musste er handeln.

Er beschloss, von nun an seine eigenen Aligner zu fertigen und gründete das Unternehmen ClearCorrect™. Das war Ende 2006. Musste Pumphrey zunächst rechtliche, finanzielle sowie fertigungstechnische Hürden überwinden,

wächst die Zahl der Anwender seiner Alignerlösung über die Jahre immer weiter. Großen Anteil am Erfolg hat sicherlich auch Sohn Jarrett, dessen Hintergrund in der Mobiltechnologie verwurzelt ist. Mitte 2017 gibt die Straumann Group die Übernahme von ClearCorrect™ bekannt und steigt in den Geschäftsbereich Kieferorthopädie ein. Heute können Praxen einen

ANZEIGE

TADmatch™
powered by
OnyxCeph3™

DIGITALE PLANUNG
für die skelettale Verankerung

www.orthodontie-shop.de

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

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

Fall einreichen und in einer mobil-optimierten 3D-Simulation sehen, wie viele Schritte geplant sind. Anschließend haben sie die Wahl zwischen zwei Preisoptionen. In 2020 wird das System um DenToGo ergänzt. Hierbei handelt es sich um diverse Apps, die Patient und Behandler bei der Alignerbehandlung unterstützen.

➔ Seite 13

Patientenreise zum Einverständnis

Tag für Tag suchen Eltern mit ihren Kindern, Jugendliche sowie Erwachsene eine KFO-Praxis auf, um Fehlstellungen von Zähnen und Kiefern behandeln zu lassen. Auch wenn ihre Motivation hierbei völlig unterschiedlich sein mag – in jedem Fall haben sie bestimmte Erwartungen, sowohl was die Behandlung und dabei eingesetzte Apparaturen als auch das in Aussicht gestellte Therapieergebnis betrifft. So nehmen sie Beratungs-

termine wahr, lassen sich Therapie-vorschläge unterbreiten und fahren dabei alle nur denkbaren Antennen aus, um sich letztlich für oder gegen die geplante Behandlung zu entscheiden.

Der Weg, den die potenziellen Patienten dabei bis zu ihrer Entscheidung beschreiten, wird von zahlreichen Faktoren beeinflusst, deren positive wie auch negative Einflüsse nicht unterschätzt werden sollten. Sämtliche Berührungspunkte – ob die erste Kontaktaufnahme mit der Praxis, die Umsetzung des Beratungsgesprächs oder das dem Patienten ausgehändigte Infomaterial – spielen dabei eine wichtige Rolle. Ebenso haben die Ausstattung der Praxis, deren spürbare Atmosphäre und Personalkompetenz oder der persönliche Umgang mit dem Patienten einen großen Einfluss darauf, wie gut dieser sich aufgehoben fühlt. Welche Strategien hierbei von Nutzen sein können, erläutert Dr. Michael Visse.

ANZEIGE

Der paramediane BENEslider® ...

...innovatives Kraftsystem zur Molarendistalisierung **NEU**

- Kieferorthopäde kann selbst inserieren
- sofort belastbar
- geringer Eingriff für den Patienten
- einfache Entfernung



www.dentalline.de

➔ Seite 24

Ormco™
Your Practice. Our Priority.

PERFEKTE ZÄHNE
SEIT 1960.

GERADE
ZUR RECHTEN ZEIT.

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