

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

Dr. Klaus Gerhardt
(*6. August 1946
† 4. Oktober 2019)



Nachruf

Wir nehmen Abschied von Dr. Klaus Gerhardt.

Tiefe Betroffenheit löste die Nachricht aus, dass am 4. Oktober 2019 Dr. Klaus Gerhardt nach langer, schwerer Krankheit im engsten Familienkreis verstorben ist. Klaus Gerhardt, hochgeschätzter Freund und Kollege, engagierter Mitstreiter im und für unser Fach Kieferorthopädie, studierte Ende der 1960er-Jahre an der Medizinischen Fakultät der Johannes Gutenberg-Universität Mainz, der er immer treu verbunden blieb.

„Mit fünf Kollegen gelang ihm die Gründung der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie (DGLO).“

Dort erhielt er 1971 die Approbation als Zahnarzt, 1974 die Approbation als Arzt. Nach seiner Assistentenzeit im Vinzenz Krankenhaus Mainz führte ihn der berufliche Lebensweg zur kieferorthopädischen Weiterbildung ins Carolinum der Goethe-Universität Frankfurt am Main. Dort begleitete er seinen von ihm sehr verehrten Mentor Prof. Dr. Peter Schopf weiterhin als Fachzahnarzt für Kieferorthopädie und Oberarzt, auch nach Eröffnung einer kieferorthopädischen Fachpraxis 1980 in Worms. Studenten und Assistenten waren von seiner kompetenten Wegbegleitung nachhaltig beeindruckt, hatte er doch stets ein offenes Ohr für kleine wie große Probleme und scheute weder Zeit noch Mühe, immer effektiv und freundschaftlich zu helfen.

Leidenschaftlich vertrat er die universitären Belange in seinem Fachgebiet in Lehre, Forschung und Patientenbetreuung, sowohl in Frankfurt am Main als auch an der Universität Gießen, mit Lehraufträgen und als Besteller Prüfer im Ausschuss für die zahnärztliche Prüfung. Mit vollem Einsatz widmete er sich seit 1999 dem Postgraduierertenprogramm zur kieferorthopädischen Weiterbildung.

Mit großer Begeisterung und überzeugt vom Siegeszug der 1982 auch im deutschen Sprachraum eingeführten lingualen Orthodontie, gehört Klaus Gerhardt zu den Pionieren, die diese „unsichtbare“ kieferorthopädische Behandlungstechnik fundiert erlernten und praktizierten. Als Mitinitiator des ersten offiziellen lingualen Workshops in Deutschland gelang ihm 1997, zusammen mit fünf Kollegen, die Gründung der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie (DGLO), mit Anschluss an die European Society of Lingual Orthodontics (ESLO). Immer aktiv organisierte und leitete er fortlaufend Seminare und Kurse sowie 2013 die DGLO-Tagung in Heidelberg und referierte im In- und Ausland. Zahlreiche Publikationen runden seinen nicht hoch genug einzuschätzenden Beitrag für die DGLO ab. Ihr blieb er trotz Krankheit bis zum Schluss nicht nur als engagiertes Vorstandsmitglied zur Seite, sondern war auch die Seele unserer Fachgesellschaft und hielt sie in schwierigen Zeiten zusammen. Klaus Gerhardt hinterlässt eine große Lücke, sowohl im privaten als auch im beruflichen Kreis, die niemand zu schließen vermag.

„Er war die Seele unserer Fachgesellschaft und hielt sie in schwierigen Zeiten zusammen.“

Wir werden ihn als Freund und Kollegen immer vermissen. Unsere vom Herzen kommende Anteilnahme gilt seiner uns eng verbundenen Familie.

Dr. Andreas Bartelt,
1. Vorsitzender der DGLO

Dr. Claudia Obijou-Kohlhas,
2. Vorsitzende der DGLO

Prof. em. Dr. med. dent. Ingrid Rudzki,
Ehrenmitglied der DGLO

Profis im Außendienst

1.000 Servicetechniker mit über 520.000 Einsätzen im Jahr.

Rund 80 Prozent aller deutschen Dentalhandelsunternehmen sind Mitglied im Bundesverband Dentalhandel e.V. Für die Fachhändler sind knapp 3.000 Mitarbeiter tätig, davon über 1.000 als Servicetechniker. Diese kommen auf mehr als 520.000 Einsätze in Praxen und Laboren pro Jahr.

Im Schnitt besucht jeder Techniker mindestens drei bis vier Industrieschulungen im Jahr. Die DMS GmbH, eine Tochtergesellschaft des BVD, verfügt über ein unabhängiges Sachreferat, das die Schulungen zertifiziert, was durch den Techniker ausweis dokumentiert wird. Qualifizierte



Servicetechniker sind unerlässliche Partner für Praxen und Labore, die sich auf das umfassende Know-how und das fachgerechte Ausführen der techni-

schen Problemlöser verlassen können.

Quelle: BVD

Faire Bezahlung für ZFA

Zahnärzte formulieren Appell an den Gesundheitsminister.

Der FVDZ WL fordert Bundesgesundheitsminister Jens Spahn auf, den Punktwert der GOZ jährlich zumindest entsprechend der Teuerungsrate anzupassen. Somit könnten die Zahnärzte auch die Gehälter ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entsprechend anpassen.

„Der Staat als Arbeitgeber passt die Gehälter seiner Mitarbeiter auch regelmäßig an die allgemeinen Preissteigerungen an. Wir Zahnärzte würden dies auch gern tun, können es aber nicht, weil ständig steigenden Kosten seit 30 Jahren gleichbleibende Honorare gegenüberstehen“, erklärte Zahnarzt Joachim Hoffmann, Landesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte in Westfalen-Lippe (FVDZ-WL), im Rahmen der



Hauptversammlung des FVDZ-Bundesverbandes.

Quelle: FVDZ-WL

Hygienekosten in Praxen

Bundesverband Medizintechnologie fordert vollumfängliche Vergütung.

Der BVMed setzt sich dafür ein, die im Rahmen von Behandlungen anfallenden Hygienekosten zur Umsetzung des Infektionsschutzgesetzes in Arztpraxen und Kliniken vollumfänglich durch die gesetzliche Krankversicherung zu erstatten. Diese Kosten sind bisher nicht in vollem Umfang Bestandteil der ärztlichen Vergütung nach dem Einheitlichen Bewertungsmaßstab (EBM).

Hintergrund ist eine aktuelle Studie des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland (Zi), nach der die Hygienekosten für Produkte, Aufbereitung, Entsorgung, Personal, Fortbildungen und Qualitätssicherung in Arztpraxen seit Umsetzung



der neuen Landeshygieneverordnungen ab dem Jahr 2012 auf hohem Niveau liegen. Demnach mussten Praxen 2018 durch-

schnittlich 24.287 Euro für Hygienekosten aufwenden.

Quelle: Bundesverband Medizintechnologie



orthocaps[®]
creating smiles

**User Meeting,
Orthocaps Center, Hamm
06.12. & 07.12.2019**

5TH ORTHOCAPS[®] SYMPOSIUM



#SAVE THE DATE

ORTHOCAPS[®] ANWENDERSCHULUNGEN / ZERTIFIZIERUNGSKURSE

Samstag 28.09.2019
Hamm, orthocaps[®]-Center

Samstag 18.01.2020
Hamm, orthocaps[®]-Center

Samstag 07.03.2020
Hamm, orthocaps[®]-Center

Samstag 09.05.2020
Hamm, orthocaps[®]-Center

Samstag 05.09.2020
Hamm, orthocaps[®]-Center

Samstag 21.11.2020
Hamm, orthocaps[®]-Center



Teamverstärkung bei WCO

Kay Delfs steigt als Spezialist für digitale KFO ein.

World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH konnte Kay Delfs als Spezialisten für digitale Produkte gewinnen. Kay Delfs zeichnet seit dem 1. August 2019 national und international verantwortlich für Praxisschulungen in den Bereichen Hard- und Software. So übernimmt er u. a.



Kay Delfs ist bei WCO seit August als Spezialist für digitale Produkte tätig. (Foto: © WCO)

Schulungen zum Thema „3D-Drucker OrthoCube – Einsatz und Workflowänderung im Praxisalltag“. Er bietet zudem Einführungen in Sachen Alignersystem „MOVENDI – moving teeth“. Außerdem verantwortet er den Vertrieb des erfolgreichen Intraoralscanners „DiOS 4.0“ und berät bei Sonderlösungen, wie z. B. Stapellösungen von Druckern, und unterstützt Kunden generell bei der Installation und Schulung der digitalen Hardware.

Der 40-jährige Kay Delfs verfügt über große Erfahrung im digitalen

Röntgen (IC med/CS), in der allgemeinen KFO (Zimmer Dental) und auf dem Gebiet Scanner/Alignersystem (Invisalign). Zudem war er an der Entwicklung des OrthoCube Druckers beteiligt. Somit ist der aus Bottrop stammende Spezialist mit seinem Background und Know-how der perfekte Berater rund um Hard- und Software für die kieferorthopädische Praxis. Sein Ziel hat er klar definiert: „Ich möchte KFO-Praxen auf ihrem Weg in die neue digitale Welt erfolgreich unterstützen. Das ist eine spannende Herausforderung, die ich sehr gern annehme.“

Hubert Stiefenhofer, Inhaber von World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH, erklärt, warum sein Unternehmen mit einem erfahrenen Spezialisten für digitale Produkte zusammenarbeitet: „Wir wollen in diesem Segment weiter stark wachsen, und dieses Wachstum muss gemanagt werden. Wir bieten ab sofort Schulungen für Behandler und Praxisteams an, mit dem Ziel, eine KFO-Praxis auf den neuen digitalen Workflow vorzubereiten und die Wertschöpfungskette, z. B. bei der Alignerfertigung im Eigenlabor, zu optimieren.“

Bei World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH sieht man dies als ganzheitlichen Service, welcher mit der Auswahl der richtigen Hardware beginnt, über die Anbindung und Schulung geeigneter Software weiterführt und bis hin zu maßgeschneiderten und auf jedes Praxiskonzept optimierten Möbellösungen reicht.

Quelle: WCO

Nur 13 Prozent von Frauen besetzt

Universitätslehrstühle: Zu wenige Frauen mit Medizin-Professuren.

Trotz der steigenden Zahl von Ärztinnen in Deutschland sind Frauen auf Medizin-Lehrstühlen an Unis

immer noch die Ausnahme. In den wichtigsten Fachgebieten von 33 Ausbildungsstätten für Medizi-

ner seien laut einer Erhebung des Deutschen Ärztinnenbundes nur 13 Prozent der Lehrstühle von Frauen besetzt. Oberärztinnen an Universitätskliniken machen demnach durchschnittlich 30 Prozent aus, wobei es Unterschiede in den einzelnen Fachgebieten gebe. Dass es nur so wenige Frauen auf Universitätslehrstühle schaffen, hänge laut Deutschen Ärztinnenbund u. a. mit den nicht paritätisch von Frauen und Männern besetzten Berufungskommissionen zusammen. Oft vertrauten Frauen ihren Fähigkeiten aber auch nicht genug.

Quelle: dpa



5.000 Euro für Kinderhospiz

Dental-Union GmbH spendet an Bärenherz.

Traditionell, leidenschaftlich und immer wieder etwas Besonderes. So kann man die Spendenaktion des Rodgauer Unternehmens Dental-Union GmbH zugunsten des Kinderhospizes Bärenherz in Wiesbaden bezeichnen. Jedes Jahr findet eine Verkaufsaktion von Produkten der Eigenmarke OMNIDENT über den Werbeflyer *Aber Hallo* statt. So konnten die Vertreter der Dental-Union GmbH auch in diesem Jahr wieder persönlich einen Scheck über eine Spendensumme in Höhe von 5.000 Euro an das Hospiz überreichen.

Als Pate der Bärenherz Stiftung ist das Unternehmen stolz darauf, dass seine Kunden die Aktion so zahlreich unterstützen und somit einen Beitrag für eine gute und professionelle Versorgung der schwerstkranken Kinder und ihrer Familien leisten. Mittlerweile gehört es ebenso zur guten Tradition, aus dem Bärenherz-Shop die Geburtstagsgeschenke für die Mitarbeiter sowie Weihnachtsgeschenke und Weihnachtskarten für Kunden und Freunde zu beziehen.

Die Bärenherz Stiftung unterstützt Einrichtungen für Familien mit Kindern, die unheilbar erkrankt sind und eine geringe Lebenserwartung haben, insbesondere Kinderhospize. Derzeit sind das die Kinder-

hospize in Wiesbaden, Markkleeberg bei Leipzig und das Kinderhaus Nesthäkchen in Heidenrod-Laufenselden im Rheingau-Taunus-Kreis.

Quelle: Dental-Union



(v. l. n. r.) Ivonne Böttcher, Leitung des Geschäftsführungsbüros der Dental-Union GmbH; Stefan Bleidner, Geschäftsführer der Dental-Union GmbH; Anja Eli-Klein, Geschäftsführerin der Bärenherz Stiftung. (Foto: © Dental-Union)

Dramatischer Fachkräfteengpass

Mehrheit der ZFA arbeitet weit unter Niedriglohngrenze.

Bundesweit ist bei den ZFA bereits seit einiger Zeit ein wachsender Fachkräftemangel zu verzeichnen. Nach neuesten Angaben der Agentur für Arbeit gab es im Oktober 2019 insgesamt 4.225 arbeitslose ZFA und 5.379 gemeldete offene Arbeitsstellen. Das aus Arbeitnehmersicht vorteilhafte Verhältnis von Angebot und Nachfrage wirkt sich jedoch nur wenig positiv auf die Gehälter aus. Die Mehrheit der ZFA arbeitet für einen Niedriglohn. So

liegt das Medianeinkommen bei 2.040 Euro brutto im Monat (Quelle: entgeltatlas.arbeitsagentur.de) und damit weit unter 2.203 Euro – jener Grenze, die das Arbeits-

ministerium als Niedriglohn angibt.

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.



ANZEIGE

Sie machen KFO?

10 Jahre ZahnOffice

Danke für das Vertrauen!

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

DIE KFO-ABRECHNUNGSPROFIS

Tel. 0151-14 015156
info@zahnoffice.de
www.zahnoffice.com

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

© Samborsky / Shutterstock.com



SureSmile® Ortho

Die digitale Welt der Kieferorthopädie

Die digitale Kieferorthopädie eröffnet Ihnen ungeahnte Möglichkeiten. Von der digitalen Abformung bis zur fertigen Apparatur. Ob Sie mit Alignern behandeln oder mit Brackets. Dentsply Sirona begleitet Sie bei jedem Schritt auf dem Weg zu Ihrer individuellen digitalen Praxis.

suressmile.com



Erste klinische Erfahrungen



Ein Beitrag von Dr. Dirk Kujat, MSc, Kieferorthopäde aus Groß-Gerau.

Anhand eines Fallbeispiels aus der Praxis des Autors wird die Einordnung eines verlagerten Eckzahns mithilfe des neuen 3M Clarity Ultra SL Keramikbracketsystems gezeigt.

Abb. 1a–f: Ausgangssituation mit Neutralokklusion und verlagertem Eckzahn 13 nach hoch vestibulärem Durchbruch und vor dem Verlust des Zahnes 53. **Abb. 1g:** OPG der Ausgangssituation. **Abb. 1h:** Fernröntgenseitenaufnahme. **Abb. 2:** Situation direkt nach dem Kleben der Brackets. Die horizontalen und vertikalen Markierungen auf den Bracketklappen dienen der korrekten Positionierung und Ausrichtung auf dem Zahn. **Abb. 3a–e:** Abschluss des Bondingtermins mit .014" NiTi-Bögen in situ. Auf den ersten Molaren sind Bänder (3M Victory Series) zu sehen.

Metall oder Keramik, lingual oder bukkal, konventionell oder selbstligierend: Das Angebot an kieferorthopädischen Bracketapparaturen ist groß, und es werden kontinuierlich neue Systeme eingeführt. Dies bietet den Vorteil, dass bei nahezu jeder KFO-Behandlung die individuellen Wünsche des Patienten optimal berücksichtigt werden können. Gleichzeitig stellt die zunehmende Angebotsvielfalt hohe Ansprüche an den Fachzahnarzt. Schließlich gelingt eine fallspezifische Auswahl der jeweils bestgeeigneten Apparatur nur demjenigen, der seine Behandlungssysteme mit all ihren Vor- und Nachteilen beherrscht.

Dabei stellt sich die Frage, nach welchen Kriterien die Auswahl der Apparatur erfolgen sollte. Eigenen Erfahrungen zufolge sind die Wünsche der Kieferorthopäden nach Stabilität, Einfachheit der Nutzung sowie Genauigkeit in der Slotgeometrie wichtige Kriterien. Nicht zu vernachlässigen sind zudem die zunehmenden ästhetischen Ansprüche der Patienten an ihre Behandlungsapparatur, die ihrerseits verfügbare Zeit für eine bevorstehende KFO-Therapie sowie der finanzielle



Spielraum des zu Behandelnden. So kann sich der Patient zwischen

lingualer und labialer Apparatur sowie – bei labialen Systemen – zwischen Metall- und Keramikbrackets entscheiden.

Die finale Auswahl eines bestimmten konventionellen oder auch selbstligierenden Bracketsystems erfolgt schließlich unter Berücksichtigung von Kriterien, wie z. B. der klinischen Ausgangssituation,

der erforderlichen mechanischen Besonderheiten, dem Behandlungsziel sowie speziellen Wünschen des Patienten, beispielsweise nach einem besonders hohen Tragekomfort, optimaler Ästhetik oder einfachem Reinigen der Apparatur.

Grundsätzlich stehen in unserer KFO-Praxis Bracketsysteme unter-

„Die zunehmende Angebotsvielfalt stellt hohe Ansprüche an den Fachzahnarzt.“

ANZEIGE

KIEFERORTHOPÄDEN LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

ZWP ONLINE



schiedlicher Hersteller zur Auswahl. Einer von ihnen ist 3M, dessen Portfolio das Incognito Appliance System für die Lingualtechnik sowie verschiedene konventionelle und selbstligierende metallische und keramische Bracketsysteme umfasst. Seit rund einem Jahr

nach bukkal verlagert, sein Durchbruch hoch vestibulär erfolgt und der Milchzahn 53 persistierend (Abb. 1a bis f). Die Röntgenaufnahme bestätigte die Annahme aus der klinischen Untersuchung, dass in diesem Fall kein Defizit in der Zahnbogenlänge der Grund

„Eine fallspezifische Auswahl der jeweils bestgeeigneten Apparatur gelingt nur demjenigen, der seine Behandlungssysteme mit all ihren Vor- und Nachteilen beherrscht.“

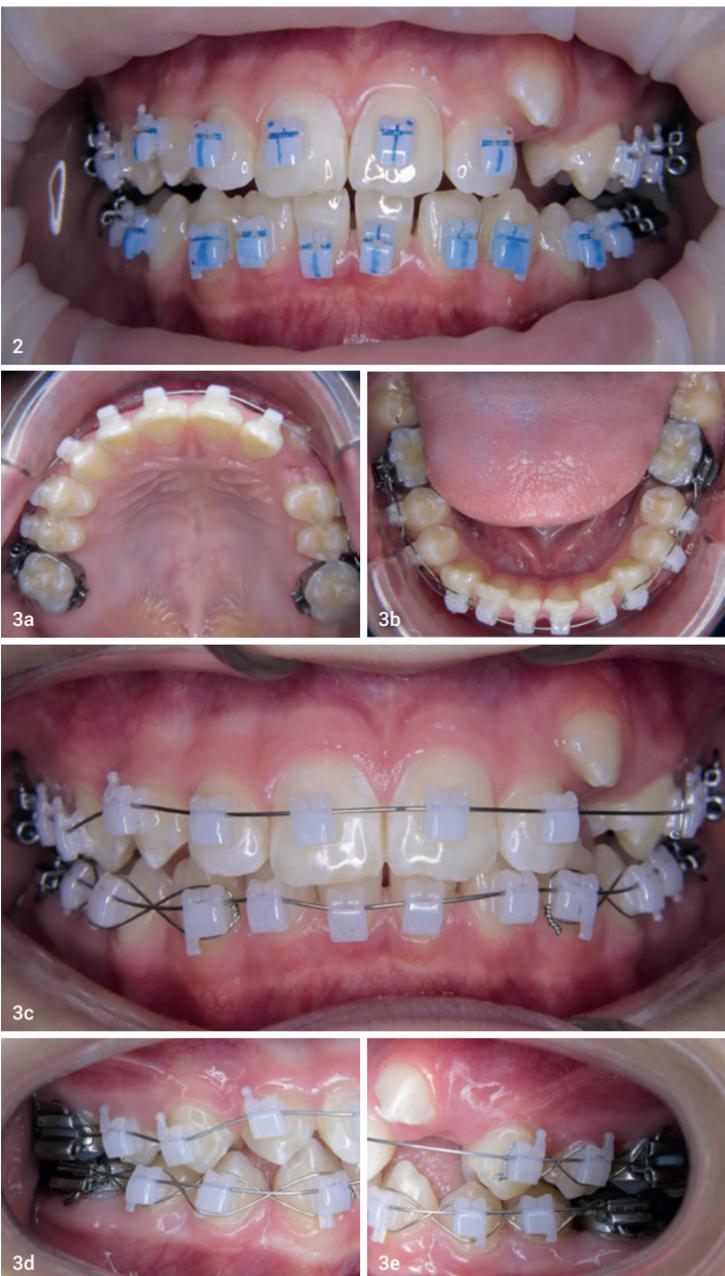
gehören zudem die unsererseits ebenfalls eingesetzten 3M Clarity Ultra SL Brackets zum Sortiment, die passiv selbstligierend sind und – bis auf einen unsichtbaren Metallpin – vollständig aus Keramik bestehen.

Klinisches Fallbeispiel

Im vorliegenden Fall stellte sich ein zwölfjähriger Patient im Juli 2018 in unserer Praxis vor. Der Durchbruch der meisten bleibenden Zähne war bereits erfolgt, es lag eine Klasse I-Verzahnung vor. Lediglich ein Molar im Oberkiefer (Zahn 17) war noch nicht eruptiert. Zudem war der Eckzahn 23

für den nicht regelrechten Durchbruch des Zahnes war, sondern vielmehr dessen Verlagerung im Kiefer (Abb. 1g).

Die individuellen Erwartungen an die kieferorthopädische Behandlung wurden im Gespräch mit dem Patienten und dessen Mutter ermittelt. Aufgrund der recht hohen ästhetischen Anforderungen, des Wunsches nach einer möglichst kurzen Behandlungsdauer (ohne expliziten Zeitdruck) und des angegebenen finanziellen Rahmens fiel die Wahl auf ein labiales keramisches Bracketsystem. Die selbstligierenden Clarity Ultra SL erschienen uns hierfür aus mehreren Gründen besonders gut geeignet:



★ ★ ★ NEU und NUR bei Adenta ★ ★ ★

GRATIS*



Nachschleif- & Reparaturservice

- ★ Slim Line & Lingual Ortho Cutter
3 Jahre
- ★ Standard Ortho Cutter
4 Jahre
- ★ Slim Line & Linguale Drahtbiegezange
7 Jahre
- ★ Standard Drahtbiegezeugen
10 Jahre



**NOCH NIE
WAR ES SO EINFACH
ZU SPAREN
WIE JETZT!**

Profitieren Sie schon heute und bestellen Sie bei Adenta Qualitätsprodukte von Hu-Friedy oder direkt bei Hu-Friedy unter der Nennung „Adenta“ um sich den KOSTENLOSEN* Service zu sichern!

*Voraussetzung ist der Einsatz im Rahmen der Zweckbestimmung sowie die sorgfältige, professionelle Handhabung und Pflege aller Hu-Friedy Produkte.

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

Abb. 4a–f: Situation nach dem ersten Bogenwechsel im Unterkiefer und Einbeziehung des verlagerten Zahnes 13 in den Bogen im Oberkiefer. **Abb. 5a–e:** Behandlungsfortschritt im November 2018 mit gut ausgeformten Zahnbögen und nahezu abgeschlossener Einordnung des oberen Eckzahnes. **Abb. 6a–f:** Situation im Januar 2019 mit Powerchains im Seitenzahnbereich des Unterkiefers.



Erstens legte der Patient besonders großen Wert auf einen hohen Tragekomfort, weshalb die Klappenbrackets mit ihrer glatten Oberfläche und den abgerundeten Kanten ideal erschienen. Zudem bietet das System eine hervorragende Gleitmechanik, die beim Lückenschluss und der Einordnung des Eckzahnes von Vorteil ist. Auch die Möglichkeit eines Verzichts auf Ligaturen erschien allen Beteiligten

im Hinblick auf die Ästhetik und die erleichterte Mundhygiene zielführend.

Behandlungsplan

Die Ziele der Behandlung waren die Beibehaltung der Klasse I-Relation, Einordnung des Zahnes 23, Beseitigung der Weitstände im Unterkiefer sowie das Einstellen in eine gelenkphysiologische Okklusion mit Sichern von Overjet und Overbite.

Bonding der Brackets

Die Eingliederung der festsitzenden Apparatur erfolgte im August 2018 nach Extraktion des Zahnes 53 (Abb. 2). Bei Zahn 13 wurde vorerst auf ein Bracket verzichtet, da die Labialfläche größtenteils noch mit Weichgewebe bedeckt war. Ziel war es, zunächst die Platzverhältnisse zu optimieren, den Zahn 14 zu derotieren und damit die Voraussetzungen für

eine Einordnung des Eckzahnes zu schaffen. Die Abbildungen 3a bis e zeigen die klinische Situation nach dem Kleben der Brackets (MBT, 0.22"er Slot) mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung.

Bereits mit Adhäsiv versehene Brackets werden in unserer Praxis bevorzugt verwendet, da die spezielle Vorbeschichtung beim Klebetermin ein stressfreies Vorgehen unterstützt: Die Brackets lassen sich einfach auf dem Zahn in Position bringen und durch leichtes Andrücken bereits sicher fixieren. Da statt wulstartigen Überschüssen um das Bracket herum ein optimal gekehlter Rand entsteht, entfällt die Notwendigkeit einer Überschussentfernung und damit auch das Risiko, dass die Brackets sich nachträglich verschieben. Ein weiteres Argument für die Anwendung solcher Brackets sind die erfahrungsgemäß geringen Verlustraten, die auf weniger Anwendungsfehler zurückzuführen sein könnten.

Für das Einligieren des Bogens wurde ein spezielles Instrument (3M Unitek Open-Close Instrument) eingesetzt. Beim Schließen rasten die Bracketklappen mit einem wahrnehmbaren Klickgeräusch sicher ein, sodass ein unbeabsichtigtes Öffnen vermieden wird. Verwendet wurden zunächst in beiden Kiefern .014" NiTi-Bögen. Zur Optimierung der Eckzahnaufrichtung im Unterkiefer kamen im Seitenzahnbereich zusätzlich Lacebacks unter dem Bogen zum Einsatz (Abb. 3a bis e).

Zweite Behandlungssitzung

Der erste Bogenwechsel im Unterkiefer erfolgte im Oktober 2018, zeitgleich mit dem Kleben der Brackets an Zahn 13 (Abb. 4a bis f). Um die korrekte Einordnung des Eckzahnes zu unterstützen, wurde im ersten Quadranten eine elastische Kette von Zahn 13 auf 16 unter dem Bogen eingesetzt. Beim neuen Bogen im Unterkiefer handelte es sich um einen .018" NiTi-Rundbogen.

Dritte Behandlungssitzung

Weitere sechs Wochen später, im November 2018, wurde in beiden Kiefern der erste Vierkantbogen (.016" x .022" NiTi) einligiert (Abb. 5a bis e). Die Einordnung des Eckzahnes war schon recht weit fortgeschritten; der Zahn hatte die gewünschte vertikale Position erreicht. Die Form beider Kiefer-

ANZEIGE



Praxisstühle
ab € 229,-

RIETH.

Gleich im Shop
mit 5 % Skonto
bestellen!

www.rieth-dentalprodukte.de

PRODUKTNEUHEIT

bracepasteTM
a d h e s i v e

UNSER NEUER FLUORESZIERENDER BRACKETKLEBER

American Orthodontics BracePasteTM
Bracketkleber fluoresziert unter UV-Licht, was Ihnen eine einfache und effiziente Säuberung garantiert. Der Kleber ist kompatibel mit den meisten anderen lichthärtenden Versiegeln und Haftverstärkern. Überzeugen Sie sich selbst von der Qualität unseres Produktes!



- Noch effizientere Entfernung von Kleberückständen durch Sichtbarkeit unter UV-Licht
- Optimale Klebeergebnisse bei Metall- und Keramikbrackets
- Viskosität medium, lichthärtend
- Lagerung bei Raumtemperatur
- Erhältlich als Spritzen & Kapseln

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

©2019 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION
0800 02 64 636 | AMERICANORTHO.COM/DE

Abb. 7a–f: Die ersten Edelstahlbögen im Einsatz. **Abb. 8a–f:** Klinische Aufnahmen nach dem Wechsel des Bogens im Unterkiefer. **Abb. 8g:** Kontroll-OPG nach acht Monaten Behandlungszeit. **Abb. 8h:** Fernröntgenseitenaufnahme, aufgenommen im April 2019.



Sechste Behandlungssitzung

Im April 2019 wurde lediglich der Bogen im Unterkiefer gegen einen .016" x .016" SS ausgetauscht (Abb. 8a bis f). In diesen Bogen wurden beginnende Finishing-Biegungen erster und zweiter Ordnung eingebracht. Außerdem setzten wir im Unterkiefer-Seitenzahnbereich Lacebacks aus ummanteltem Stahl ein, die über dem Bogen verliefen und der Verhinderung der Lückenöffnung im Seitenzahnbereich dienten.

Zu diesem Zeitpunkt, acht Monate nach Behandlungsbeginn, wurden Kontrollröntgenbilder (OPG und FRS) angefertigt, um den Behandlungsfortschritt zu überprüfen und eine Kontrolle der Wurzelparallelität zu ermöglichen (Abb. 8g und h). Auf den Aufnahmen ist erkennbar, dass die Wurzelaufrichtung im Unterkiefer zu diesem Zeitpunkt noch nicht ausreichend war, während ein adäquater Lückenschluss erzielt wurde.

Siebte und achte Behandlungssitzung

Weitere Behandlungskontrollen fanden im Juni und im Juli 2019 statt. Während im Juni lediglich die Biegungen leicht angepasst wurden, erfolgten einen Monat später zur Harmonisierung des Inzisalkantenverlaufs im Unterkiefer weitere Finishing-Biegungen am .016" x .021" SS-Bogen (Abb. 9a bis e). Außerdem wurden in gleicher Sitzung die Lacebacks entfernt.

Debonding-Termin

Am 1. August 2019 erschien der Patient zum Debonding der Apparatur. Da Clarity Ultra SL Brackets über eine Sollbruchstelle mit Spannungskonzentration an der Bracketbasis verfügen, lassen sie sich einfach durch Zusammen-drücken mit einem Debonding-instrument entfernen. Aufgrund der Adhäsivvorbeschichtung sind die auf dem Schmelz verbleibenden Klebstoffreste besonders leicht zu entfernen, da der Kleber mit der Vliesmatte eine weichere Konsistenz aufweist.

Für die Retentionsphase erhielt der Patient einen festsitzenden Retainer im Unterkiefer (Abb. 10a bis f) sowie zusätzlich herausnehmbare Apparaturen im OK/UK zur Begünstigung des Settling.

Fazit

In unserer Praxis hat sich das neue passiv selbstligierende Clarity Ultra SL Bracket an den ersten Patienten bewährt. Die hier exemplarisch dargestellte Behandlung konnte innerhalb von elf Monaten und zwei Wochen beendet werden. In der Nivellierungs- und Führungsphase zur Einordnung des Zahnes 23 konnten aufgrund der geringen Reibung des Bogens im Slot unerwünschte Nebenwirkungen vermieden werden. Das Keramikmaterial erwies sich im vorliegenden Fall auch bei Einsatz von Bögen mit eingebrachten Biegungen als

Zur Info

Die passiven 3M™ Clarity™ Ultra Selbstligierende Klappenbrackets sind mit .022"er Slotgröße im MBT™ System beziehbar. (www.3mdeutschland.de/3M/de_DE/oral-care-DE/)

„In unserer Praxis hat sich das neue passiv selbstligierende Clarity Ultra SL Bracket an den ersten Patienten bewährt.“

ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

Halbich
LINGUALTECHNIK UG

PATIENTEN
BEHANDLER

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

bögen war gut entwickelt und die Derotation des Zahnes 14 erfolgreich abgeschlossen. Unerwünschte Intrusions- bzw. Extrusionsbewegungen der Prämolaren und Frontzähne waren nicht aufgetreten, was vermutlich auf die passive Gleitmechanik der selbstligierenden Apparatur zurückzuführen ist.

Vierte Behandlungssitzung

Im Januar 2019 erfolgte der Wechsel auf .017" x .025" NiTi-Bögen (Abb. 6a bis f). Im Unterkiefer kamen für die Distalisierung der Eckzähne und zum Lückenschluss Powerchains zum Einsatz (von Bracket 33 auf Band 36 und von 43 auf 46).

Fünfte Behandlungssitzung

Ende Februar 2019 setzten wir schließlich die ersten Edelstahlbögen (.017" x .025") im Ober- und Unterkiefer ein (Abb. 7a bis f). Es wurden keine zusätzlichen Ligaturen verwendet.

bruchfest. Das Bracket wurde zudem optisch und funktionell vom Patienten als wenig störend empfunden. Wir werden das neue Bracketsystem auch in Zukunft regelmäßig bei ästhetisch anspruchsvollen Patienten einsetzen und sind bereits jetzt auf die künftigen Behandlungsergebnisse sowie das Abschneiden der Apparatur in klinischen Studien gespannt.

kontakt

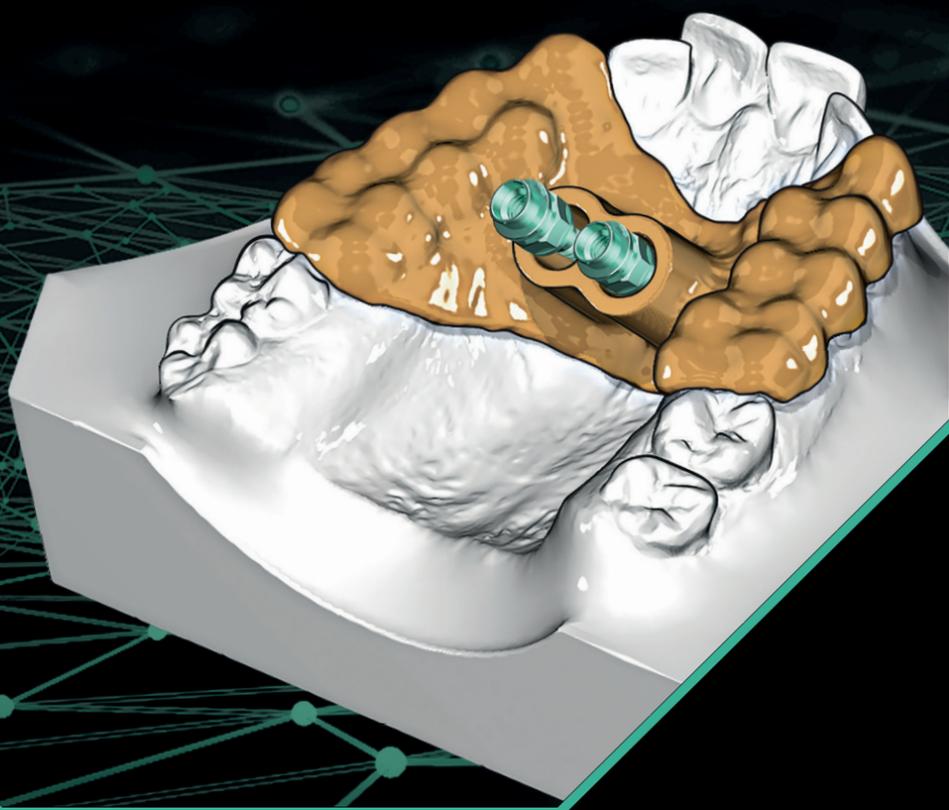


Gemeinschaftspraxis für Kieferorthopädie
 Dr. Dirk Kujat MSc & Kollegen
 Walther-Rathenau-Straße 28
 64521 Groß-Gerau
 Tel.: 06152 81485
 kfo@mein-smile.de
 www.mein-smile.de



Abb. 9a–f: Klinische Situation beim letzten Bogenwechsel. **Abb. 10a–f:** Behandlungsergebnis.

ANZEIGE



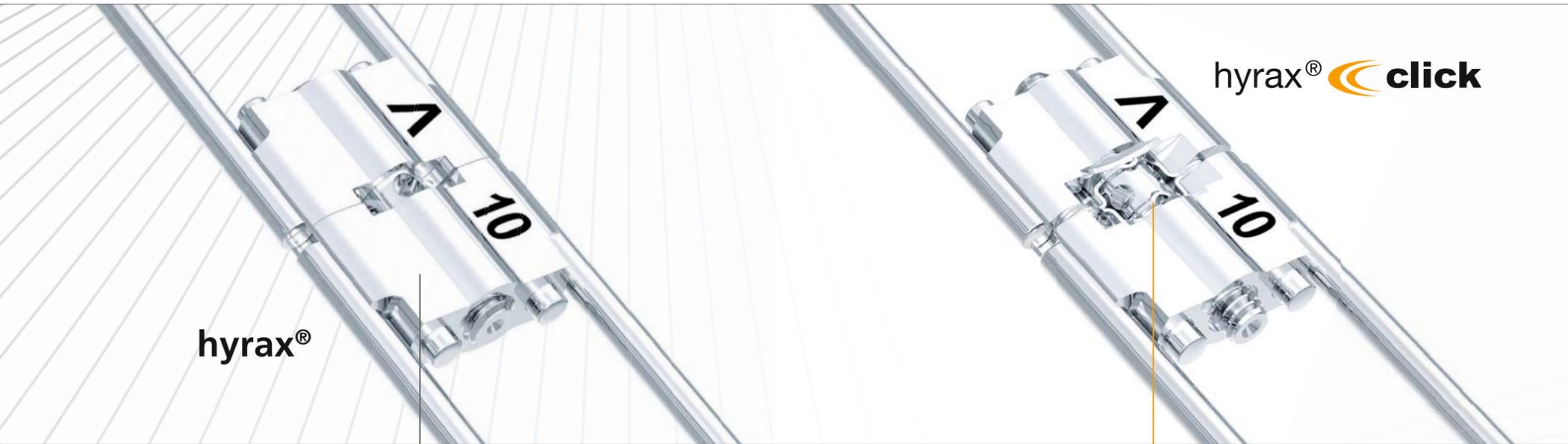
Accuguide

Die Insertionsschablone

für kieferorthopädische
 Minischrauben am Gaumen



hyrax® Dehnschrauben.



hyrax®

hyrax® 

Stabile Führung.

Optimal gestaltete Führungsstifte.

Solider Körper.

Hohe Stabilität auch bei voller Aktivierung.

Lasermarkierung.

Drehrichtungspfeil und maximaler Dehnweg.

Dehnwegbegrenzung.

Verhindert Auseinanderfallen der Schraube.

Schraubensicherung.

Verhindert das selbstständige Zurückdrehen.

Patientenfreundliche Kieferorthopädie mit Clear Alignern

Ein Beitrag von Dr. Christian Mall, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie sowie Fachzahnarzt für Oralchirurgie, Praxis Freiburg im Breisgau und Basel.

Der Wunsch der Patienten nach ästhetischen und diskreten Lösungen wird zunehmend auch in der kieferorthopädischen Praxis deutlich und ebenso die Bereitschaft erwachsener Patienten, ihre Zahnfehlstellungen zu korrigieren, ist stetig gestiegen. Schätzungen zufolge ist jeder dritte KFO-Patient über 18 Jahre alt.⁹ Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass immer mehr Menschen eine kieferorthopädische Therapie mit Clear Alignern, also transparenten, nahezu unsichtbaren und herausnehmbaren Schienen, statt mit festsitzenden Brackets bevorzugen. Darüber hinaus stellen Aligner eine wertvolle Option dar, um implantologische und prothetische Maßnahmen vorzubereiten. Am Beispiel des Alignersystems ClearCorrect (Straumann Group) veranschaulicht Dr. Christian Mall seine Erfahrungen mit der Clear Aligner-Therapie.

Bereits vor rund 20 Jahren, während und nach meiner Facharztzubereitung zum Kieferorthopäden, habe ich Clear Aligner sowohl als Retentionsgerät (Retainer) als auch für die Feineinstellung in der Endphase einer kieferorthopädischen Therapie erfolgreich eingesetzt. Dabei habe ich Aligner-Basismaterial mit Planungssoftware von einem Hersteller bezogen und das Vorgehen

individuell mit dem Dentallabor besprochen. So konnte ich die Korrektur der Fehlstellung nach meinen Vorstellungen steuern und umsetzen und zudem der individuellen Fehlfunktion hinsichtlich der Mastikation des jeweiligen Patienten Rechnung tragen.

Vor rund zwei Jahren setzte die Straumann Group, die ich durch meine Arbeit als Oralchirurg und Implantologe schon lange schätze,

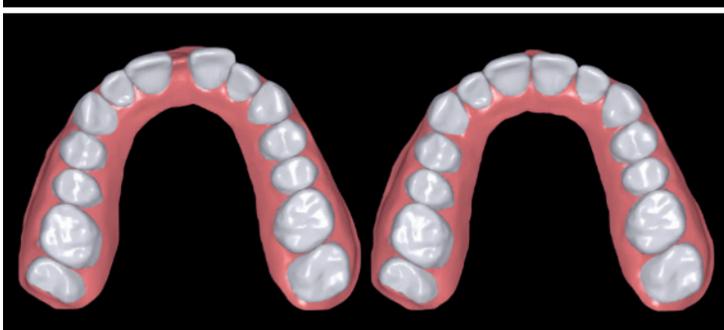
mit der Übernahme von ClearCorrect, einem amerikanischen Hersteller transparenter Aligner, einen Meilenstein und stieg in den KFO-Markt ein. Das weckte mein Interesse für das System. Denn diese Übernahme eröffnete mir u. a. die komfortable Möglichkeit, eine implantologische Vorbereitung kieferorthopädisch einfacher zu gestalten, z. B. Molaren aufzurichten oder Zahnlücken weiter zu öffnen.

Die Quervernetzung hierbei, Lösungen von einem renommierten Anbieter mit sechs Jahrzehnten Expertise in Forschung und Entwicklung aus einer Hand zu beziehen, ist hinsichtlich Service und Support ein besonderer Vorteil für Anwender und gewährleistet sichere und schnelle Arbeitsabläufe. Außerdem erhielt ich mit ClearCorrect eine geeignete Therapiealternative für meine erwachsenen Patienten, die in meinen Praxen in Freiburg im Breisgau und Basel insgesamt einen Anteil von etwa 50 Prozent ausmachen: Sie stehen im Berufsleben und setzen nicht selten aus ästhetischen Gründen auf linguale Brackets. Mit ClearCorrect steht ihnen eine diskrete, herausnehmbare und komfortable Lösung offen, die sie im Täglichen kaum behindert. Auch zunehmend Jugendliche spricht diese Art der kieferorthopädischen Therapie an, sodass die transparente Alignertherapie einen zusätzlichen patientenorientierten Bereich eröffnet.

Vorteile und Indikationen

ClearCorrect-Aligner bestehen aus einem bruchfesten Material (0,76 mm Polyurethan), das über eine hohe Retention verfügt und resistent gegenüber Verfärbungen ist. Sie bieten im Vergleich zur traditionellen Multibandtechnik mehrere Vorteile: Da das Material transparent ist, sind sie diskret und nahezu unsichtbar, was besonders Patienten mit hohem ästhetischen Anspruch sehr schätzen. Es gibt keine Einschränkungen der Essgewohnheiten, da sie herausnehmbar sind. Das ermöglicht auch den Ablauf der Zahnpflege in gewohnter Weise.

Für den Tragekomfort spricht auch eine glatte, gerade verlaufende Trimline, die sich anders als bei anderen Alignern über den Gingivarand hinaus erstreckt.



Treatment setup version 1 approved
View treatment setup version 1 - Share link
Technology's name: 3D-scanned upper arch according to the instructions. Added engaging as needed. Thank You!
August 20, 2018

3M™ SmartClip™ Selbstligierendes Metallbracket.



Make it easy!
Make it 3M™ SmartClip™ SL3!
Schnell. Einfach. Einzigartig.

Like it!
Buy it!

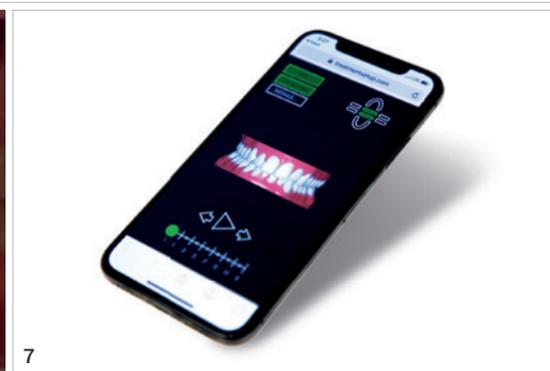
Jetzt profitieren!

Unser Angebot
ist gültig bis
30.11.2019.



Interesse?
Rufen Sie uns an unter
08191/9474-5000

Abb. 1: Klinische Ausgangssituation Oberkiefer-Diastema bei einer 22-jährigen Patientin. **Abb. 2 und 3:** Vor Behandlungsstart und Herstellung der Aligner sendet ClearCorrect einen Behandlungsplan (3D-Simulation), der jeden Schritt der Alignerbehandlung erfasst (Abb. 2) und ein zielgerechtes Arzt-Patient-Aufklärungsgespräch ermöglicht. Dabei sehen Patienten bereits das gewünschte Ergebnis der Behandlung (Abb. 3). **Abb. 4:** Behandlungsplan, Aufsicht Oberkiefer. Die Computervorschau links zeigt die Ausgangssituation, rechts ist das gewünschte Zielergebnis visualisiert. Die Zähne sind begründet und der Zahnbogen ausgeformt. **Abb. 5:** Der Behandlungsplan zeigt den Zustand der Zahnpositionen im Laufe der Alignertherapie an. Es sind fünf Schienen geplant, das entspricht einer Tragezeit von zehn Wochen. Die blauen Rechtecke auf den Zähnen bzw. in der Zeitschiene zeigen an, welche Hilfselemente (Engager) empfohlen werden. Diese zahnfarbenen Attachments geben dem Aligner eine zusätzliche Hebelwirkung für besondere Bewegungen. Das kleine Kreuz in der Zeitschiene rechts unten am Ende der Behandlung bedeutet, dass jetzt die Engager entfernt werden können. **Abb. 6:** Klinisches Abschlussbild der Diastema-Behandlung mit Alignern nach rund vier Monaten. **Abb. 7:** Gerade Zähne als Vorschau auf dem Mobiltelefon: Jede Fallplanung beinhaltet eine mobiloptimierte 3D-Simulation. **Abb. 8a und b:** Fallbeispiel 2 mit moderatem Zahnengstand im Ober- und Unterkiefer. Klinische Ausgangssituation. Der 46-jährige Patient wünschte das Auflösen der Zahnengstände, um die Zahnpflege zu erleichtern. **Abb. 9:** Der Behandlungsplan geht für den ersten Therapieabschnitt (bis zur ersten Revision) von 15 Alignerpaaren aus. Nach Kontrollwoche 4 und 16 (Schiene Nummer 3 und 9) werden sogenannte Engager adhäsiv befestigt (blaue Rechtecke). Das rote Dreieck markiert eine notwendige ASR, die z. B. mit Metallstrips erfolgt. Selbstverständlich muss der Patient vor Beginn der Alignertherapie über derartige erforderliche Maßnahmen aufgeklärt werden. **Abb. 10:** Für den Tragekomfort spricht auch eine glatte, gerade verlaufende Trimline, die sich anders als bei anderen Alignern über den Gingivrand hinaus erstreckt. Durch die damit einhergehend höheren Abzugskräfte reduziert sich i. d. R. die Zahl der Attachments, und es werden auch anspruchsvolle Bewegungen erreicht. **Abb. 11:** Engager in situ. Sie ermöglichen bei der Alignerbehandlung zusätzliche Hebelwirkungen für besondere Zahnbewegungen, z. B. Rotationen. **Abb. 12 und 13:** Ausgeformter Oberkiefer (Abb. 12) und Unterkiefer (Abb. 13) nach Abschluss der Behandlung nach rund acht Monaten. Aktuell werden Nachtschienen zur Retention (Retainer) getragen. **Abb. 14:** Abschlussfoto nach Ende der Alignerbehandlung. Der Zahnengstand ist erfolgreich aufgelöst. Die Rezessionen an den Zähnen 43, 33 haben sich im Übrigen nicht verschlechtert. (Abbildungen 1–6; 8–14: © Praxis Dr. Christian Mall, Freiburg im Breisgau; Abb. 7: Foto: © Straumann)



Durch die damit einhergehend höheren Abzugskräfte reduziert sich i. d. R. die Zahl der Attachments, und es werden auch anspruchsvolle Bewegungen erreicht.^{1,4} Die Zunge gewöhnt sich schnell an die Schiene, sodass das Sprechen für den Schienenträger selbst und die Mitmen-

schen schnell wie immer klingt. Dies habe ich auch im Selbstversuch bereits erfolgreich getestet. Sie sind sowohl für Jugendliche als auch Erwachsene geeignet. Es kann eine Vielzahl von kleineren bis mittleren Fehlstellungen korrigiert werden, wie Zahnengstände,

Rotationen oder ein Lückenschluss, um einige Beispiele zu nennen. Bei komplexeren Bissituationen muss zusätzliches Hilfsmaterial eingeplant werden.² Der Behandlungszeitraum ist vom Umfang der Korrektur sowie der Tragezeit (täglich 22 Stunden, mindestens

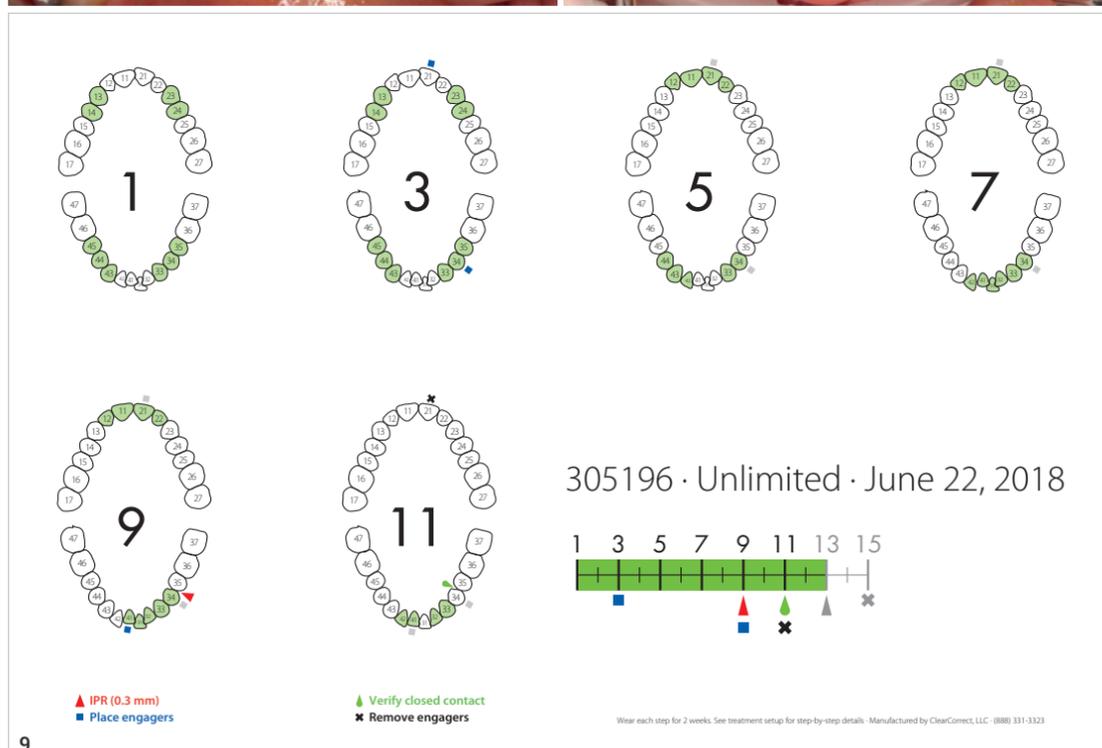
jedoch 19 Stunden) abhängig und variiert individuell zwischen vier und 24 Monaten. Nach Rücksprache mit dem Behandler werden die Aligner in der Regel alle 14 Tage gewechselt. Schon während der Behandlung ist der Erfolg zu sehen, und die Zähne bewegen sich schrittweise in die gewünschte Position. Zukünftig soll ein Remote-Monitoring durch den Patienten über ein Hilfsgerät und die Smartphonekamera möglich sein. Die Kosten liegen in der Regel unterhalb der konventionellen klassischen Therapieoption und variieren je nach Behandlungsaufwand und Anzahl der Aligner. Hier bietet der Hersteller zwei Preisoptionen an: Mit Flex wird pro Aligner und Retainer bezahlt. Diese Option empfiehlt sich für einfache ästhetische Korrekturen oder kleinere kieferorthopädische Rezidive. Die Unlimited-Option deckt eine Aligner- und Retainer-Pauschale für fünf Jahre ab und ist geeignet für umfassende Behandlungen und langfristige Retention.

Behandler sollten einschätzen können, welche Zahnfehlstellung erfolgreich mit Alignern behandelt werden kann und wann es für den Patienten möglicherweise sinnvoller ist, einen anderen Behandlungsweg einzuschlagen. Eine Grundlage, um die Behandlungsschritte wie ein Schema abrufen zu können, ist eine strukturierte Fortbildung in diesem Bereich. Die Straumann Group bietet Interessierten kostengünstige Ein-Tages-Kurse an. Dabei geben verschiedene Referenten und versierte Aligneranwender sowohl kieferorthopädisches Basiswissen weiter als auch ihre Erfahrungen mit ClearCorrect (www.clear-correct.de/veranstaltungen). Diese Kurse sind für den erfolgreichen Einstieg mit ClearCorrect zu empfehlen. Wichtig ist, dass eine mögliche Scheu verloren geht und das Verständnis für einen Behandlungsablauf mit Alignern vorhanden ist.

Fallbeispiel

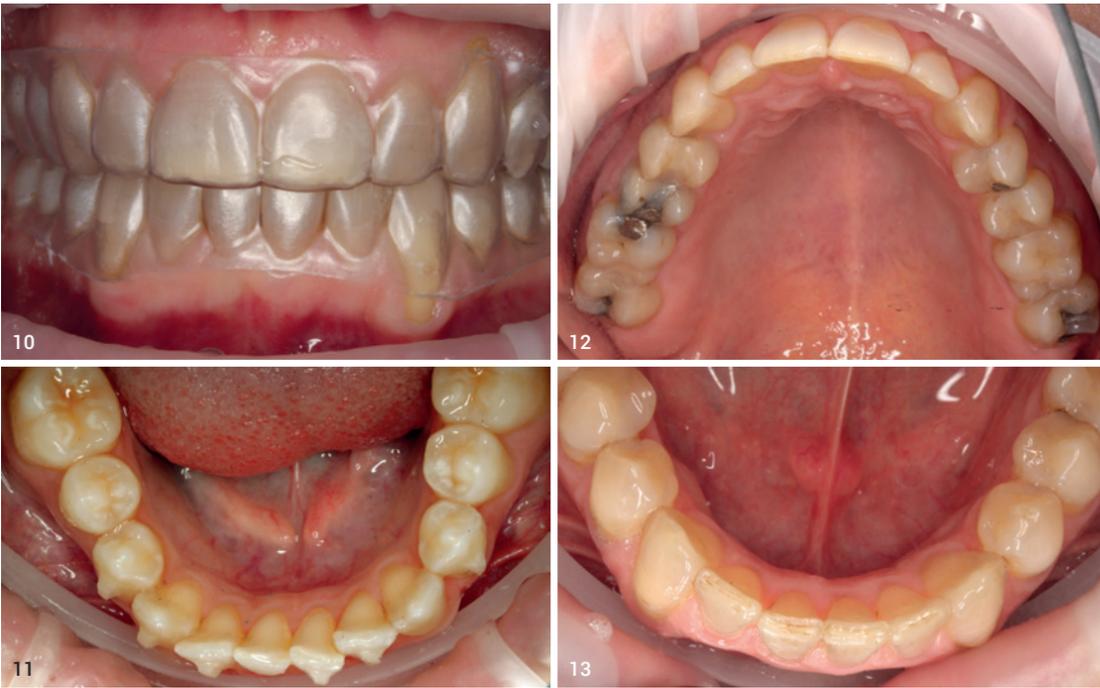
Am Beispiel eines Lückenschlusses wird ein möglicher Behandlungsablauf mit ClearCorrect beschrieben: Eine 22-jährige Patientin mit Frontzahn-Diastema wandte sich an die Praxis mit dem Wunsch, die Zahnücke im Oberkiefer zu schließen, da sie diese als ästhetisch störend wahrnahm. Aus Kostengründen sollte sich die Korrektur ausschließlich auf den Oberkiefer beschränken. Es wurden Röntgenbilder und Fotoaufnahmen des Gesichts von anterior sowie im Profil und vom Ober- und Unterkiefer in der Aufsicht erstellt.

Zur Herstellung der Aligner kann der konventionelle Weg über Oberkiefer- und Unterkieferabformungen gewählt werden; ClearCorrect bietet jedoch die Möglichkeit des anwender- und patientenfreundlichen digitalen Arbeitsablaufs an, da er komfortabler ist (z. B. entfällt der Würgereiz durch die Abformmasse) und Zeit spart (Abformungen müssen nicht ins Labor transportiert



Tipp

Eine Übersicht über deutschlandweite Tageskurse von erfahrenen ClearCorrect-Anwendern (u. a. Dr. Christian Mall), die zeigen, was es beim Einstieg in die Alignerbehandlung zu beachten gilt, findet sich unter www.clear-correct.de/veranstaltungen



werden, sondern Daten werden online übertragen). Dabei wird mit einem Intraoralscanner (TRIOS, Fa. 3Shape) die Zahnsituation erfasst. Die Foto- sowie Scandaten werden als STL-Datei über das 3Shape-Portal hochgeladen. Dort

Diese Vorschau kann auch als Link direkt an den Patienten weitergeleitet werden. Anschließend werden auf Grundlage des Behandlungsplans die patientenindividuellen ClearCorrect-Aligner gefertigt. Für die Patientin

peutisch als Retentionselemente innerhalb der Alignertherapie eingesetzt werden, um z. B. Behandlungszeit einzusparen. Darüber hinaus können ästhetische Korrekturen im Frontzahnbereich vorgenommen werden und Lückenschluss oder leichte Engstände diskret und komfortabel behandelt werden. Für erfahrene Anwender könnte es zudem bereichernd sein, beide Therapieoptionen zu kombinieren: den konventionellen Weg mit Brackets für komplexere Schritte, z. B. eine Digitalisierung, mit einem Teilbogen anzugehen, und anschließend die Behandlung mit ClearCorrect fortzusetzen. Die Option des digitalen Arbeitsablaufs mit digitaler Abformung (Intraoralscan), Datentransfer und zukünftiger Möglichkeit des Remote Monitoring ist ein Gewinn für (Fach-)Zahnarzt und Patient und unterstützt ein zeitgemäßes Behandlungskonzept.



„Mit ClearCorrect steht meinen erwachsenen Patienten eine diskrete, herausnehmbare und komfortable Lösung offen, die sie im Täglichen kaum behindert.“

kann die hochmoderne Produktionsstätte der ClearCorrect-Aligner in Texas (USA) die Scans abrufen. Alternativ können für ClearCorrect auch andere Scanner (z. B. iTero, Dental Wings) eingesetzt werden. Am Computer gibt der Arzt Informationen zu den gewünschten Behandlungsweisen an, u. a. ob eine ASR (approximale Schmelzreduktion) geplant ist oder sogenannte Engager (Attachments bzw. Hilfsmittel für spezielle Zahnbewegungen) zugelassen werden. Daraufhin werden die Daten ausgewertet und eine Behandlungssimulation erstellt. Ein Austausch mit dem ClearCorrect-Zahntechniker ist möglich, bei Rückfragen wird nachgehakt, und der Arzt kann die Behandlungssimulation nach seinen Wünschen steuern. Mit einer interaktiven 3D-Vorschau der Behandlung, die das vorhergesagte Endergebnis und den Fortschritt bei jedem Schritt einschließlich empfohlener Verfahren wie ASR und das Kleben von Attachments enthält, bespricht der Arzt mit dem Patienten die Phasen der Alignerbehandlung.

sah der Behandlungsplan fünf Aligner für den Oberkiefer vor. In Woche drei kamen fünf Attachments, sogenannte Engager, als Hilfsmittel hinzu. Nach rund vier Monaten war die Behandlung abgeschlossen. Die Patientin erhielt eine Retentionschiene (Retainer) für die Nacht.

Fazit für die Praxis

Die Alignertherapie mit ClearCorrect erweitert das Praxisportfolio deutlich und ist sowohl für Kieferorthopäden als auch Allgemein Zahnärzte mit entsprechender Fortbildung eine sinnvolle Ergänzung in der Praxis. Sie bietet zahlreiche Vorteile: als präimplantologische Maßnahme, um patientenorientiert z. B. eine bestehende Lücke weiter zu öffnen, sodass ein Implantat ideal positioniert werden kann; innerhalb präthetischer Behandlungen, um beispielsweise Molaren aufzurichten und den Zahnersatz entsprechend funktional und ästhetisch ansprechend zu gestalten. Selbst schon vorhandene oder gezielt gesetzte Implantate können thera-

kontakt



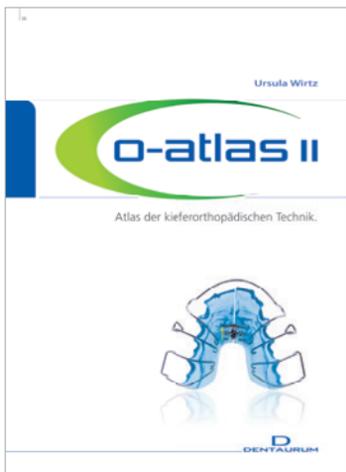
Dr. Christian Mall
Kieferorthopädische Fachpraxis
Privatpraxis für Zahnheilkunde
und Oralchirurgie
Kaiser-Joseph-Straße 262
Ecke Rempartstraße 1
79098 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 292772-10
kieferorthopaedie@smile-mall.de
www.smile-mall.de



3M™
APC™ Flash-Free
Kleben ohne
Überschüsse.



Revolutionär.
Zeitsparend.
Effizient.



Kompendium kieferorthopädische Zahntechnik – Teil 4

Ein Beitrag von Zahntechnikerin Ursula Wirtz.

Zahntechniker/-in ist ein facettenreicher Beruf mit unterschiedlichen Bereichen. In einer vierteiligen Artikelserie soll speziell die Vielseitigkeit der kieferorthopädischen Zahntechnik dargestellt werden. Überdies werden die zahlreichen Möglichkeiten bei der Verwendung von kieferorthopädischen Geräten gezeigt. Der vierte und letzte Teil dieser Artikelserie stellt eine Zusammenfassung der labortechnischen Herstellung bignath wirkender funktionskieferorthopädischer Geräte (Abb. 1) auf Kunststoffbasis dar.

o-atlas II

Ursula Wirtz ist Autorin des o-atlas, eines Nachschlagewerkes für die herausnehmbare KFO-Technik. Ab 2003 erstmals als Sammelband, 2007 dann als gebundenes Buch bei der Firma Dentaaurum erschienen, wurde der Band 2017 überarbeitet und erweitert und ist nun als 390 Seiten umfassender o-atlas II beim Ispringer Dentalunternehmen erhältlich.



Abb. 1: Bignath wirkende funktionskieferorthopädische Geräte. Abb. 2: Aktivator nach Andresen und Häupl. Abb. 3: Bionator nach Balters. Abb. 4: Gebissformer nach Bimler. Abb. 5: Elastisch offener Aktivator nach Klammt. Abb. 6: U-Bügel-Aktivator nach Karwetzky. Abb. 6a: Unterschiedliche Ausrichtung der U-Bügel. Abb. 7: Teuscher-Aktivator. Abb. 8: Teuscher-Aktivator mit Lippenpelotten. Abb. 9: Teuscher-Aktivator mit Lipbumper. Abb. 10: Geteilter Aktivator. Abb. 11: Funktionsregler (FR) nach Fränkel. Abb. 12: Drahtgerät nach Meyer. Abb. 13: Aufbissgerät. Abb. 14: Abschirmgerät. Abb. 15: Herbst-Scharnier. Abb. 16: Functional Mandibular Advancer. (Fotos: © Dentaaurum)

Die Funktionskieferorthopädie (FKO) hat ihre Wurzeln bereits im Jahr 1893. Grundlage ist dabei die Entwicklungsphilosophie von Roux, bei der das gesamte Kausystem als funktionelle Einheit angesehen wird. Die Behandlungen können sowohl mit als auch ohne Hilfe spezieller Apparaturen bzw. Geräte erfolgen. Zu der nicht apparativen FKO gehören Lippenübungen, Zungenübungen, Atemübungen oder Übungen für die Kaumuskulatur. Einfache, vorgefertigte Geräte können z.B. Spatel oder Mundvorhofplatten sein. Eine schiefe Ebene oder der Lippenaktivator gehören

ebenfalls zu den einfachen, individuell hergestellten FKO-Geräten.

Aktivator nach Andresen und Häupl

Das klassische Grundgerät der Funktionskieferorthopädie ist der Aktivator nach Andresen und Häupl (Abb. 2). Der Hauptindikationsbereich des Aktivators umfasst die sagittale Bissverschiebung, passive Bisshebung, skelettale Mittellinienkorrektur sowie die Abschirmung von Weichteildysfunktionen (Habits). Durch funktionskieferorthopädische Geräte wird die relevante Kraftwirkung nicht durch mechanische

Kraftquellen, sondern durch apparaturbedingt veränderte Muskel-tätigkeit verursacht. Deshalb wird beim Einsatz der bignath wirkenden Apparaturen zur Korrektur von Bisslageanomalien der Unterkiefer durch eine sogenannte Konstruktionsbissnahme dreidimensional zum Oberkiefer therapeutisch eingestellt.

Bionator nach Balters

Um den Tragekomfort der FKO-Geräte zu verbessern, wurden diese fortlaufend modifiziert. Dabei stand vor allem die Reduzierung der Kunststoffbasis im Vordergrund.

Es resultiert in einer Vielzahl von skelettieren Aktivatoren (siehe o-atlas II). Die FKO-Geräte lassen sich unabhängig von der Dentition beim Patienten einsetzen. Zu den modifizierten FKO-Geräten zählt z.B. der Bionator nach Balters (Abb. 3), der gegenüber dem Aktivator eine reduzierte Kunststoffbasis hat. Der Bionator übt einen besonders starken Einfluss auf die Lippen- und Zungenfunktion aus. Die Coffin-Feder dient zur Stimulierung der Zunge. Die Bukkinatorschlaufen sollen die Wangen abhalten.

Gebissformer nach Bimler

Der Gebissformer nach Bimler wird je nach Anomalie in drei unterschiedliche Typen eingeteilt. Der Typ A (Abb. 4) wird für die Behandlung protrudierter Zähne eingesetzt. Zur Druckverminderung werden die Frontalfedern mit Kunststoffschläuchen abgepolstert.

Aktivator nach Klammt

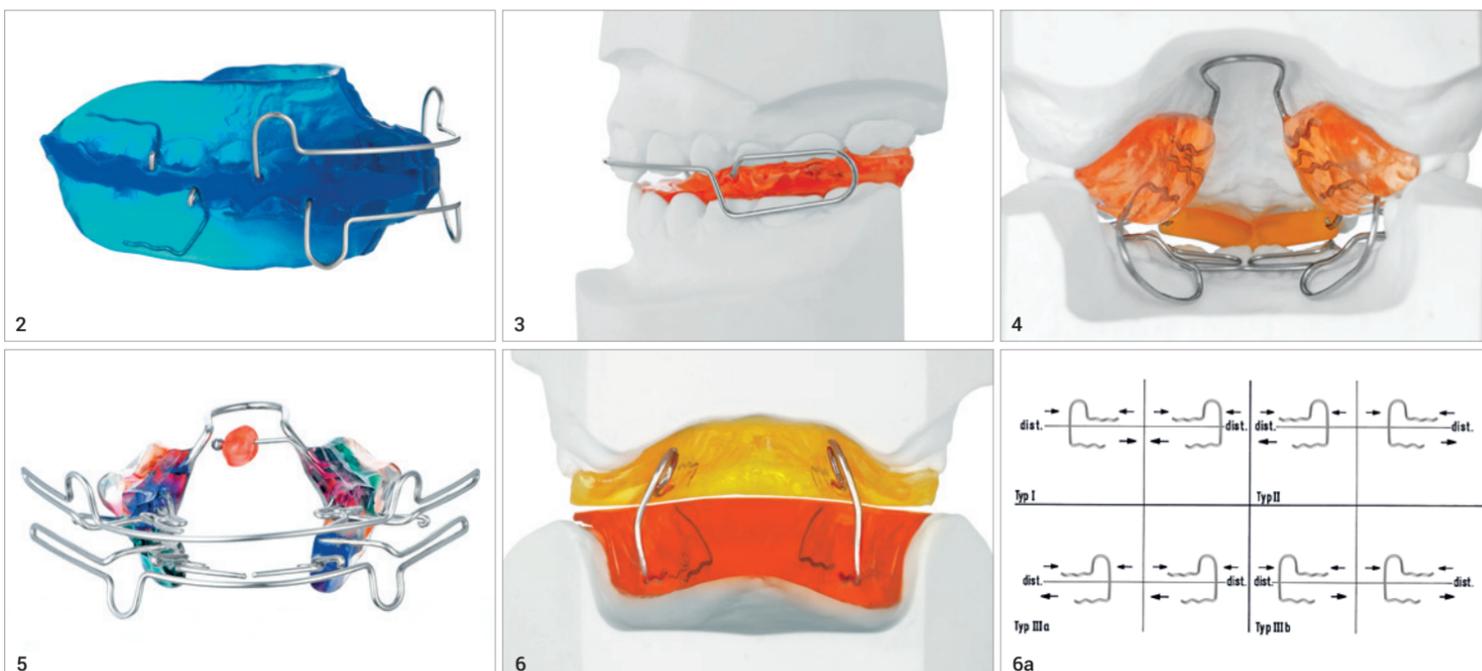
Der elastisch offene Aktivator nach Klammt (EOA) (Abb. 5) ermöglicht durch die Skelettierung der Kunststoffbasis und viele Modifikationen einen erweiterten Indikationsbereich. Das Gerät soll lose im Mund liegen. Spannungen jeglicher Art sollen vermieden werden. Um die Zunge von den Frontzähnen abzulenken, kann die Coffin-Feder mit einer beweglichen Perle ausgestattet werden.

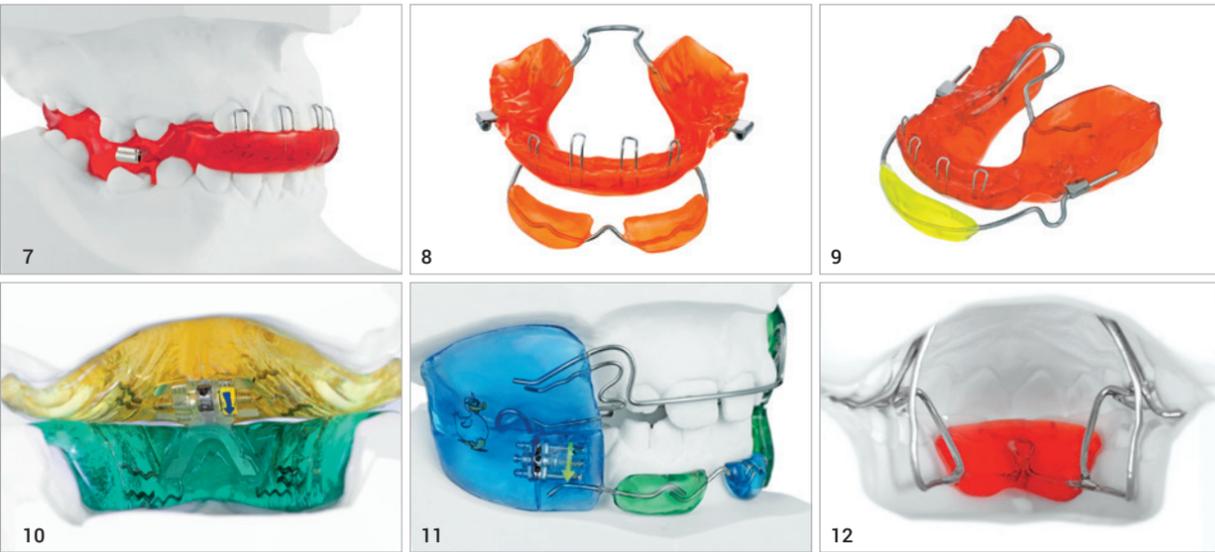
U-Bügel-Aktivator nach Karwetzky

Der U-Bügel-Aktivator nach Karwetzky (Abb. 6) kann durch die unterschiedliche Ausrichtung der U-Bügel (Abb. 6a) verschiedene Bewegungsrichtungen auf den Unterkiefer ausüben.

Teuscher-Aktivator/ geteilter Aktivator

Der Teuscher-Aktivator (Abb. 7) wirkt entwicklungshemmend im Oberkiefer bei gleichzeitiger Vorverlagerung des Unterkiefers. Er zeichnet sich durch seine Torquefedern in der Oberkieferfront aus. Durch den Einbau der Headgear-Röhrchen in der Sperrzone kann zusätzlich ein Headgear-Bogen eingeschoben werden. An den Teuscher-Aktivator können Lippenpelotten (Abb. 8) zur Entwicklung des Kiefers angebracht werden. Alternativ kann man

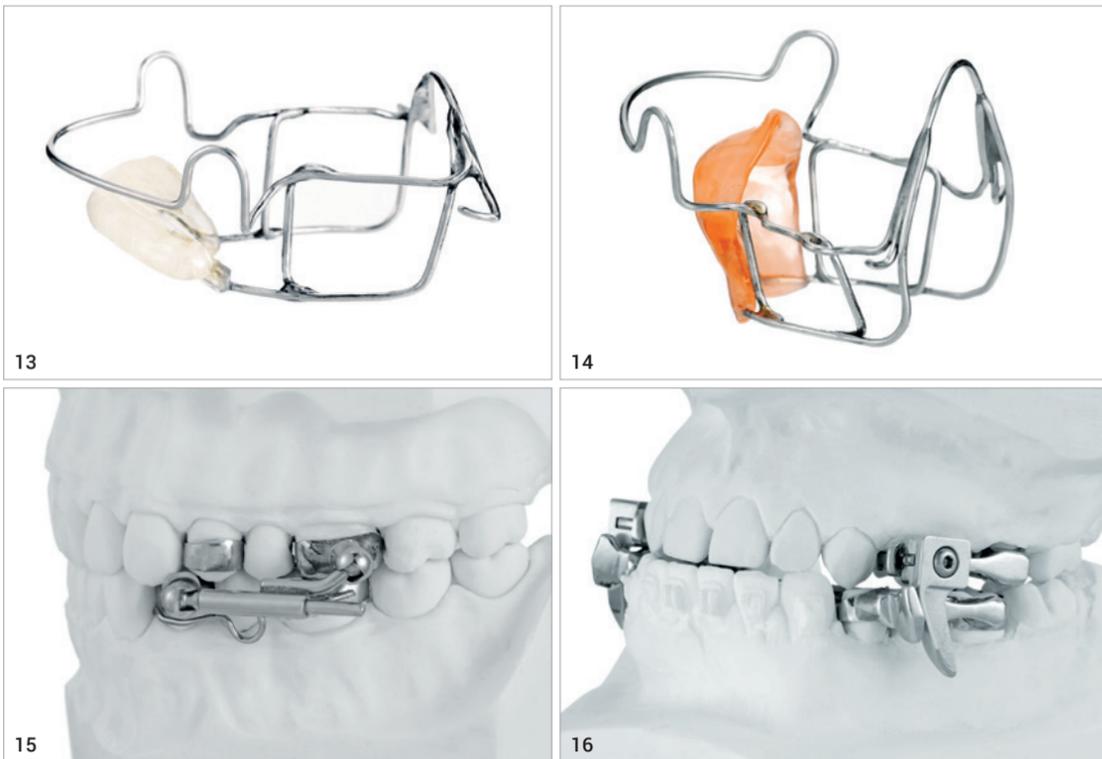




mit einem Lipbumer (Abb. 9) die Protrusion der Frontzähne unterstützen. Der *geteilte Aktivator* mit einer Schraube für den Oberkiefer (Abb. 10) ist ein horizontal geteiltes bignathes Gerät. Die Oberkieferschraube wird dabei labortechnisch im Unterkiefer verankert und ermöglicht eine separate Dehnung des Oberkiefers.

zur Kiefergelenktherapie eingesetzt werden kann, verlangt einen Konstruktionsbiss von 2 bis 3 mm sagittaler/vertikaler Sperrung in knackfreier Position. Das *Abschirmgerät* (Abb. 14) wirkt bei seitlich oder frontal offenen Bissen genauso wie bei viszeralem Schlucken, hypotoner großer Zunge (Morbus Down-Patienten) oder Lutschhabits.

im Vestibulum platziert und kann ebenfalls sowohl an konfektionierten Bändern als auch an Modellgusschienen befestigt werden. Die hier aufgezeichneten und abgebildeten Geräte sind nur ein kleiner Ausschnitt aus dem reichhaltigen Spektrum der FKO-Geräte. Einen größeren Einblick verschafft der o-atlas II von der Firma Dentaforum.



Funktionsregler (FR) nach Fränkel

Der *Funktionsregler (FR) nach Fränkel* (Abb. 11: FR 3 mit Schraube) ist ein Gymnastikgerät mit Lippen- und Wangenschilden zur Behebung von funktionellen Abweichungen. Die Seitenschilder können zusätzlich mit Schrauben versehen werden. Dies ermöglicht, die Pelotten bei Bedarf zu aktivieren.

Drahtgerät nach Meyer

Beim *Drahtgerät nach Meyer* (Abb. 12) wird fast völlig auf Kunststoff verzichtet. Dieses grazile Gerät schränkt die Zungenfreiheit kaum ein und kann dadurch die Mitarbeit des Patienten fördern.

Aufbissgerät/Abschirmgerät

Das *Aufbissgerät* (Abb. 13), das bei der Klasse II mit tiefem Biss oder

Herbst/FMA

Eine Reihe innovativer, festsitzender Geräte (z.B. die Herbst-Apparatur, die FMA-Apparatur, Jasper Jumper), können zudem die Bisslage kooperationsunabhängig von der Mitarbeit des Patienten einstellen. Das *Herbst-Scharnier* (Abb. 15) kann in verschiedenen Versionen gefertigt werden. Es kann festsitzend an konfektionierten Kronen und Bändern oder Modellgusschienen in Verbindung mit Tiefziehschienen aber auch herausnehmbar gestaltet werden.

Der *Functional Mandibular Advancer* (FMA-Apparatur) (Abb. 16) verwirklicht das mechanische Prinzip der schiefen Ebene durch angulierte Gleitflächen im Unterkiefer in Verbindung mit nachaktivierbaren Vorschubstegen im Oberkiefer. Die Apparatur, bestehend aus einem Oberkiefer- und einem Unterkiefermodul, wird

kontakt



ZT Ursula Wirtz
info@o-atlas.com
www.o-atlas.com



3M™ Clarity™ ULTRA Selbstligierendes Vollkeramikbracket



3M™ Clarity™ ADVANCED Konventionelles Vollkeramikbracket

Beide Brackets auch mit
3M™ APC™ Flash-Free Adhäsiv-
Vorbereitung erhältlich!



Interesse?
Rufen Sie uns an unter
08191/9474-5000

Therapie transversaler Defizite beim Erwachsenen



Ein Beitrag von Dr. Heiko Goldbecher, Kieferorthopäde aus Halle (Saale).

Das im Folgenden dargestellte klinische Fallbeispiel zeigt die Behandlung einer 28-jährigen Patientin mit deutlicher Unterentwicklung der Maxilla in sagittaler und transversaler Richtung. Zudem lagen diverse Zahnfehlstellungen sowie funktionelle Störungen vor, die eine starke Beeinträchtigung der Lebensqualität darstellten.

Abb. 1a–d: Extraorale Aufnahmen der klinischen Ausgangssituation am 05.10.2015: Frontalfoto (a), Frontalfoto lächelnd (b), Halbprofilfoto (c) sowie Profilfoto (d). **Abb. 2a–c:** Intraorale Aufnahmen der klinischen Ausgangssituation am 05.10.2015: rechts, frontal, links. **Abb. 3a und b:** Orthopantomogramm (a) und Fernröntgenseitenaufnahme (b) vor Behandlungsbeginn. **Abb. 4a–d:** Klinische Situation zu Behandlungsbeginn am 22.03.2017. Eingliederung der GNE-Apparatur im Oberkiefer (d).



ANZEIGE

DKV
goDentis

Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie



Werden Sie Teil des starken
Qualitätssystems von goDentis
mit über 800 Zahnärzten

godentis.de/jetztinformieren

Einleitung

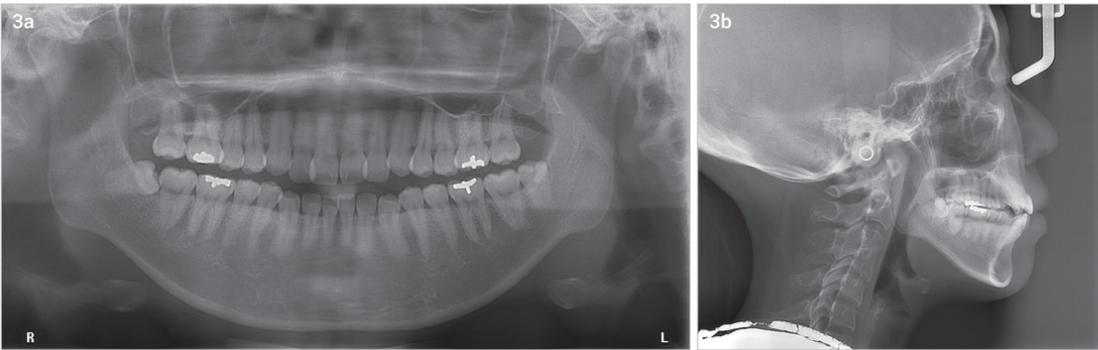
In den vergangenen Jahren ist der Anteil Erwachsener, die unsere Praxen mit dem Wunsch nach einer kieferorthopädischen Therapie aufsuchen, deutlich angestiegen. Oftmals sind es ästhetische Korrekturen von Zahnfehlstellungen, die die mitten im Berufsleben stehenden Patienten vorstellig werden lassen, und welche dank Aligner, Keramik- oder Lingualbrackets heutzutage ohne Weiteres realisierbar sind. Aber auch die optimale funktionelle Wiederherstellung des Gebisses sowie die ästhetische Optimierung von Zahn- und Gesichtssituationen rücken dank modernster Therapiemethoden, ausgefeilter technischer Möglichkeiten und interdisziplinär agierender Behandlungsteams zunehmend in den Mittelpunkt. Selbst komplexere Aufgabenstellungen lassen sich somit zuverlässig und nahezu vorhersagbar lösen.

Forcierte Gaumennahterweiterung

Die transversale Unterentwicklung des Oberkiefers ist eine bei Jugendlichen und Erwachsenen häufig zu beobachtende Malokklusion (Prävalenz acht bis zehn Prozent), welche klinisch mit einem einseitigen oder beidseitigen Kreuzbiss, verengten Nasenhöhlen, einer Längendiscrepanz der Zahnbögen sowie Engständen einhergehen kann. Die

orthopädische Erweiterung der Maxilla entlang der mittleren Gaumennaht stellt dabei insbesondere bei Jugendlichen einen bewährten Behandlungsansatz dar, wobei i. d. R. dem Protokoll der forcierten Gaumennahterweiterung gefolgt wird. Ziel ist hierbei die Öffnung der mittleren Gaumennaht zur Herbeiführung einer angemessenen und stabilen Vergrößerung der Oberkieferbreite. Zudem haben Studien gezeigt, dass parallel eine Erweiterung der nasopharyngealen Atemwegdimensionen erzielt werden kann, die wiederum zu einer verbesserten Nasenatmung führt. Bei Heranwachsenden haben sich zahngetragene Expander als zuverlässige Therapiegeräte erwiesen. Die regelmäßige Aktivierung der integrierten Expansionsschraube führt Behandlungseffekte wie eine (vor allem dentale und weniger skelettale) Erweiterung des oberen Zahnbogens, Weitung der Nasenhöhlen, anteriore Vorverlagerung der Maxilla mit Abwärtsrotation sowie eine (kleinere) spontane Zunahme der mandibulären Zahnbogenbreite herbei.^{1,2}

Während zahngetragene GNE-Expander bei im Wachstum befindlichen Patienten i. d. R. problemlos einsetzbar sind, gestaltet sich deren Einsatz beim Erwachsenen vor allem aufgrund der mit dem Alter zunehmenden Verknöcherung und Verfestigung des gesamten Gesichtsschädels als schwieriger.³ Hier haben sich in der Vergangenheit



neben rein knochengetragenen Apparaturen insbesondere kombiniert zahn- und knochengetragene GNE-Expander bewährt, deren skelettale Abstützung mittels im anterioren Gaumen inserierter Minischrauben und deren dentale Verankerung mithilfe zweier Molarenbänder realisiert wird (Hybrid-Hyrax).

Rufen zahngetragene GNE-Apparaturen mitunter unerwünschte reaktive Nebenwirkungen hervor (z.B. bukkales Kippen der posterioren Zähne), sind diese Effekte bei skelettalem Kraftansatz reduzierbar.

Tragekomfort während der ersten Tage nach Eingliederung verbunden sein kann¹, überwiegen deren Vorteile wie die größere Behandlungseffektivität, geringe Invasivität oder die Möglichkeit der zeitgleichen Ausformung des oberen Zahnbogens, der bis zu den zweiten Prämolaren frei bleibt.^{1,4-9}

Klinisches Fallbeispiel

Die zum Zeitpunkt der Erstvorstellung (05.10.2015) 28-jährige Patientin asiatischer Herkunft wies eine progene Verzahnung 12 und 22

dass wir mit der Patientin die Optionen für eine mögliche Therapie besprachen.

Die vorgesehene Behandlung sollte insgesamt drei Phasen umfassen: Erweiterung der Gaumennaht, Multi-bandtherapie im Oberkiefer sowie Dysgnathie-OP zur Einstellung der Bisslage. Nach Konsultation eines Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen und erneuter Beratung in der KFO-Praxis des Autors zur Planung des weiteren Vorgehens entschied sich die Patientin nach entsprechend erfolgter Aufklärung für eine kieferorthopädisch-kieferchirurgische Kombinationsbehandlung. Diese sah zunächst die transversale Nachentwicklung des Oberkiefers mithilfe einer chirurgisch unterstützten GNE vor. Anschließend sollten die Zahnbögen mithilfe einer Multibracketapparatur ausgeformt werden (im Unterkiefer ggf. Striping in der Front). Sollte es danach zu einem Kopfbiss kommen, würde der Regelbiss durch eine operative Vorversetzung des Oberkiefers eingestellt werden.

Behandlung

Chirurgisch unterstützte GNE

Im Januar 2017 wurde die Behandlung begonnen, indem zwei Minischrauben (OrthoEasy® Pal, Fa. FORESTADENT) palatinal inseriert wurden. Einen Monat später (13.02.2017) erfolgte wie geplant in Allgemeinanästhesie die chirurgisch unterstützte Gaumennahterweiterung ohne Bisslageumstellung durch anteriore Vorverlagerung und Schwenkung der Maxilla

„Auch die optimale funktionelle Wiederherstellung des Gebisses sowie die ästhetische Optimierung von Zahn- und Gesichtssituationen rücken zunehmend in den Mittelpunkt.“

Zudem ist das Risiko für Gingivarezessionen, Wurzelresorptionen sowie Knochenfenestrationen minimiert. Der Einsatz knochengetragener oder kombiniert zahn- und knochengetragener GNE-Apparaturen führt im Vergleich zur konventionellen Erweiterung der Gaumennaht darüber hinaus zu einer größeren Expansion von Maxilla und Gesichtsknochen. Bei geringerer Beeinträchtigung der Ankerzähne lässt sich zudem eine bessere Ergebnisstabilität erzielen. Auch wenn die Hybrid-Hyrax im Vergleich zum rein zahngetragenen GNE-Gerät mit einem geringeren

durch gravierende Unterentwicklung der Maxilla in sagittaler und transversaler Richtung auf. Die Zähne 16 und 26 befanden sich im Kreuzbiss, Zahn 11 im Kopfbiss, zudem lag ein Außenstand der oberen Eckzähne vor. Im Unterkiefer zeigte sich trotz großer Basis ein frontaler Engstand bei Protrusion. Es konnten des Weiteren eine mesiale Bisslage (1/2 PB), eine artikulare Mittellinierverschiebung um 1 mm nach rechts sowie funktionelle Störungen (Lippen- und Zungendyskinesien) festgestellt werden (Abb. 1 bis 3). Die Patientin wünschte eine Korrektur dieser Situation, so-



ORTHO LIZE

Der digital gefertigte SLIDER auf Mini-Pin

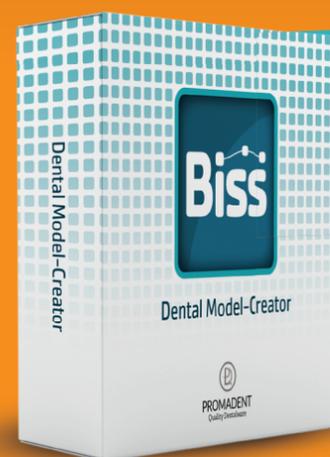
by orthoLIZE



Digitize. Analyze. Realize.

DIGITALE KIEFERORTHOPÄDIE

orthoLIZE ist Ihr Partner für den vollständigen digitalen Workflow in der Kieferorthopädie – von Beratung, Training, Hardware bis zur Konstruktion und Fertigung.



Biss – Model-Creator für die KFO

So machen Sie Ihre Scandaten für einen 3D-Drucker druckbar. Einfach, schnell, intuitiv.

Abb. 5a–c: Intraorale Situation am 12.07.2018 nach elfmonatiger Multibandbehandlung mit Bukkalbrackets (QuickKlear®) im Oberkiefer und fünfmonatiger Lingualbehandlung (2D® Lingual Brackets) im Unterkiefer. **Abb. 6a–e:** Nach weiteren neun Monaten Multibandbehandlung (18.04.2019) sind die Zahnbögen bereits gut ausgeformt. **Abb. 7a–d:** Zwei Monate später (06.06.2019) wurde die Lingualapparatur im Unterkiefer entfernt und ein fixer Retainer von Eckzahn zu Eckzahn geklebt (a). Im Oberkiefer wurde die labiale Bracketapparatur noch zur Feinkorrektur belassen (b–d).



(Le Fort III-Osteotomie) sowie Einbau einer Hybrid-GNE-Apparatur (Snap Lock Expander, Fa. FORESTADENT; Abb. 4). Deren Schraube wurde bereits während des operativen Eingriffs erstmals aktiviert. Postoperativ wurde dann zwei Wochen lang bis zur Maximaldehnung (12 mm) geschraubt und die Apparatur anschließend bis zur Bebänderung belassen.

Zahnbogenausformung OK/UK mittels Multiband

Nach Entfernung der Hybrid-GNE erfolgte im Juni 2017 die Eingliederung einer labialen Bracketapparatur im Oberkiefer. Um der Patientin

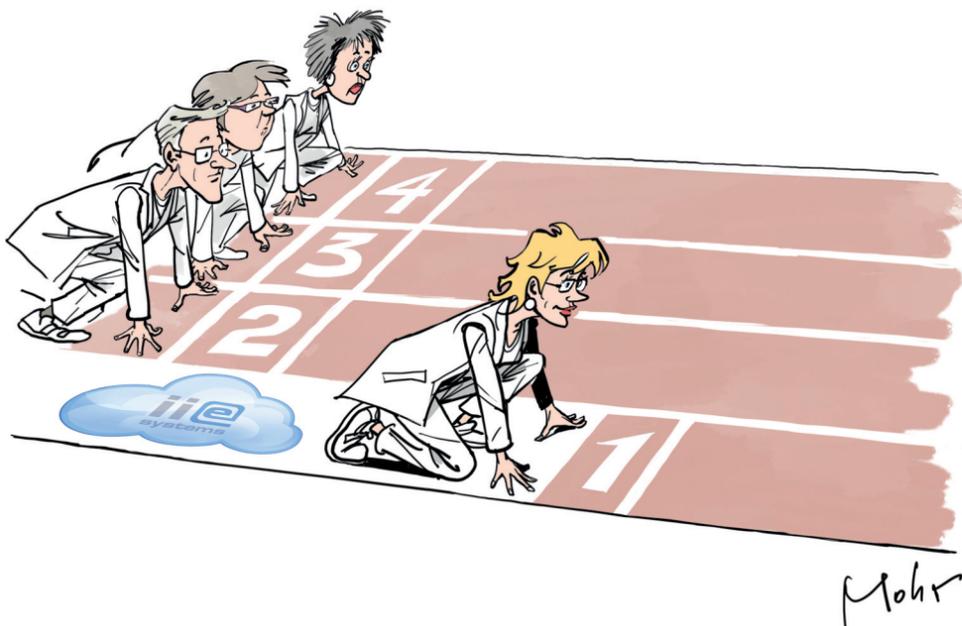
Acht Monate später wurde dann auch der Unterkiefer beklebt. Auch hier entschieden wir uns für eine ästhetische Variante und setzten Lingualbrackets ein. Da im Unterkiefer keine dreidimensionale Führung der Zähne, sondern lediglich die Auflösung eines leichten Engstands im Frontzahnbereich und eine etwas rundere Ausformung des Zahnbogens umzusetzen war, kamen 2D® Lingual Brackets (Fa. FORESTADENT) zur Anwendung. Diese äußerst flachen Brackets sind völlig unkompliziert handhabbar und können ohne Weiteres direkt und ohne Laboraufwand geklebt werden.

„Die transversale Unterentwicklung des Oberkiefers ist eine bei Jugendlichen und Erwachsenen häufig zu beobachtende Malokklusion.“

hierbei eine möglichst ästhetische Behandlung zu ermöglichen, setzten wir QuickKlear® Brackets (Fa. FORESTADENT) ein. Die selbstligierenden Brackets sind aus einer speziellen Keramikmischung gefertigt und bieten aufgrund der relativ flachen Bauhöhe einen angenehmen intraoralen Komfort. Durch die großzügige Breite des metallenen Verschlussclips sind zudem eine effektive Kraftübertragung sowie Kontrolle von Torque, Rotation und Angulation realisierbar.

Die Abbildung 5 zeigt die klinische Situation nach elfmonatiger (Oberkiefer) bzw. fünfmonatiger (Unterkiefer) Multibandbehandlung. Im Therapieverlauf konnte eine weitere Ausformung der Zahnbögen erreicht werden (Abb. 6 und 7), sodass am 06.06.2019 im Unterkiefer entbändert und ein fixer Retainer von 3–3 geklebt werden konnte (Abb. 7a). Im Oberkiefer galt es noch, Restlücken zu schließen und die Okklusion weiter fein einzustellen.

ANZEIGE



Wir verschaffen unseren Kunden den entscheidenden Vorsprung!



blog.iie-systems.de



internet ■ ideen ■ erfolg

www.iie-systems.de



+
Neues Design
für mehr
Stabilität

+
Verankerungs-
elemente für
mehr Halt

MAXIMALE
STABILITÄT*

MEMOTAIN 2.0

DER RETAINER, DER HÄLT, WAS ER VERSPRICHT.

+ NEUES DESIGN FÜR MEHR STABILITÄT + VERANKERUNGSELEMENTE FÜR MEHR HALT

Retention reinvented: minimale Bruchgefahr - maximale Passgenauigkeit.

Verbessertes Design, intelligente Verankerung und eine Bruchrate von 1 %*: Der MEMOTAIN® 2.0 bringt die Retention auf ein völlig neues Level. Durch innovative Features wie die punktuelle Glättung der Interdentalbereiche wird die Stabilität des Retainers zusätzlich verbessert. Partielle Retentionselemente sorgen außerdem für mehr Halt in der Klebestelle. Praktisch: Alle neuen Funktionen werden automatisch eingeplant. Einfach bestellen und loskleben.

CA DIGITAL – Ihre digitale Zukunft ist nur einen Klick entfernt: www.ca-digital.com/produkte/memotain

*statistische Daten von CA DIGITAL (Datensample 30.000 Retainer)

Abb. 8a–d: Extraorale Aufnahmen nach Entbänderung im Oberkiefer am 18.09.19: Frontalfoto (a), Halbprofilfoto lächelnd (b), Profilfoto (c) und Profilfoto lächelnd (d). **Abb. 9a–f:** Intraoralfotos zum Behandlungsende (a–e) sowie Frontfoto lächelnd (f). **Abb. 10a und b:** OPG und FRS nach Behandlungsabschluss. **Abb. 10c:** Intraorale Situation bei Kontrolltermin am 02.10.2019. (Fotos: © Dr. Heiko Goldbecher)



Zur Info

Die Schraube des Snap Lock Expanders zur Erweiterung der Gaumennaht ist aufgrund eines speziellen Designs gegen unerwünschtes Rückdrehen gesichert. Möglich macht dies eine Blattfeder, die nach dem Aktivieren entsprechend einrastet. Drei verschiedene Schraubengrößen, die eine Maximaldehnung von 8, 10 bzw. 12 mm realisieren, sind hierbei erhältlich. (www.forestadent.com)

Keine weitere OP erforderlich

Zweidreiviertel Jahre nach Beginn der aktiven Behandlung stellte sich die klinische Situation insofern dar, dass sich die Okklusion nach chirurgisch unterstützter Gaumennahterweiterung und anschließender Multibandbehandlung bereits so gut eingestellt hatte, dass lediglich ein minimaler Overjet übrig geblie-

ben war. Ein zweiter chirurgischer Eingriff zur Optimierung der horizontalen Lagebeziehung der Frontzähne musste hinsichtlich seiner Sinnhaftigkeit entsprechend überdacht und Nutzen gegenüber Risiko abgewogen werden. Gemeinsam mit der Patientin wurde die Entscheidung gegen eine weitere OP getroffen, sodass die Bracketappa-

ratur auch im Oberkiefer entfernt werden konnte. Zur Stabilisierung des Behandlungsergebnisses im Oberkiefer erhielt die Patientin

rapie anstreben, lassen sich längst nicht mehr nur auf rein ästhetische Zahnfehlstellungskorrekturen oder präprothetische Behandlungen re-

„Beim Erwachsenen haben sich in der Vergangenheit neben rein knochengetragenen Apparaturen insbesondere kombiniert zahn- und knochengetragene GNE-Expander bewährt.“

einen Positioner, den sie ausschließlich nachts zu tragen hat (Abb. 8 und 9). Die Abbildung 10c zeigt das Behandlungsergebnis beim Kontrolltermin (02.10.2019).

Bogensequenzen

Im Oberkiefer kamen im Rahmen der Multibandtherapie je ein zahnfarben beschichteter NiTi-Bogen der Dimensionen .017" sowie .016" x .022" (BioCosmetic®, Fa. FORESTADENT) sowie ein .021" x .021" wärmeaktivierter Nitinol-Bogen (Nitinol Heat-Activated, Fa. 3M Unitek) zum Einsatz. Im Unterkiefer wurde zunächst ein .010"er Lingualbogen (BioLingual®, Fa. FORESTADENT) einligiert, gefolgt von jeweils individual gebogenen .012"er und .014"er Thermo-NiTi-Bögen (BioStarter®, Fa. FORESTADENT) sowie einem .014"er Stahlbogen (remanium® Stangendraht, Fa. Dentaurum).

Zusammenfassung

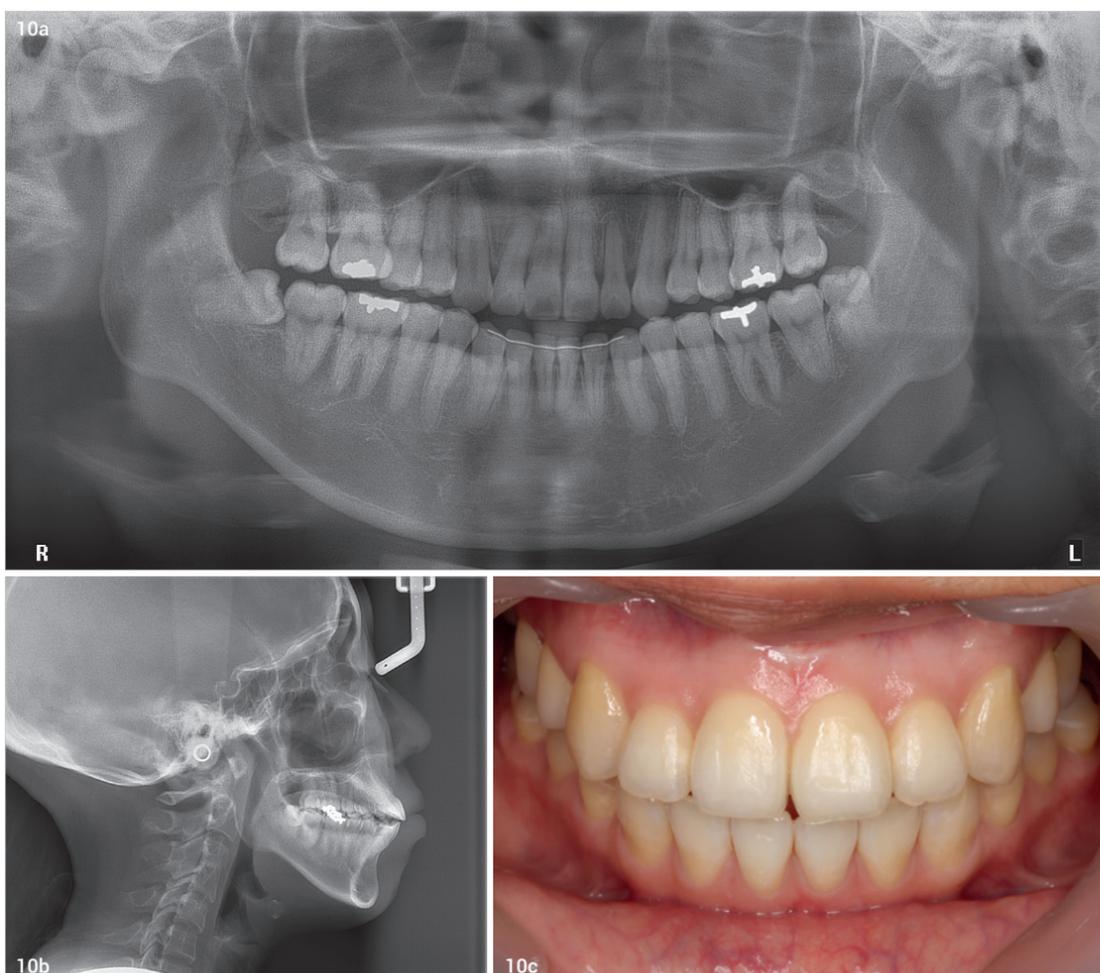
Erwachsene Patienten, die heutzutage eine kieferorthopädische The-

duzieren. Zunehmend ist eine funktionelle Wiederherstellung des Gebisses gewünscht, wobei auch klinisch herausfordernde Aufgaben dank moderner Therapiegeräte erfolgreich gelöst werden können.

kontakt



Dr. Heiko Goldbecher
Fachzahnärzte für Kieferorthopädie und Oralchirurgie
Mühlweg 20
06114 Halle (Saale)
Tel.: 0345 2021604
info@fachzahnarzte-halle.de
www.fachzahnarzte-halle.de





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.*

Customer Journey: Erfolgreiche Strategien für jede Praxis



Dr. Michael Visse

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

Vor der Behandlungsphase steht die Entscheidungsphase, welche von zahlreichen Faktoren beeinflusst wird. Damit ein Patient den ihm unterbreiteten Therapieverschlagn akzeptiert, muss er sich gut umsorgt und bestens aufgehoben fühlen – vom ersten Praxiskontakt, über eine kompetente und visuell nachvollziehbare Beratung samt Infomaterial für zu Hause bis hin zum Startschuss der Behandlung inklusive der Vorfriede auf das ihm in Aussicht gestellte Ergebnis.

Ein solcher Workflow macht viele Praxisinhaber sehr stolz, ist man doch innovativ und die Praxis modern und digital perfekt aufgestellt. Ganz nebenbei bleibt die Wertschöpfung in den eigenen Räumlichkeiten – ein Faktor, der aus wirtschaftlichen Gründen tatsächlich interessant ist.

Papierlos und abdruckfrei hat seine Berechtigung ...

Digitalisierung ist das Thema bei zahlreichen Fortbildungsveranstaltungen, auf Kongressen und in den einschlägigen Fachzeitschriften. Längst

Alignern oder anderen kieferorthopädischen Apparaturen ist möglich. Eine digitale Welt, wie fortschrittliche Kieferorthopäden sie lieben.

Bitte nehmen Sie einmal einen Perspektivwechsel vor und beantworten Sie sich selbst eine Frage: Wer ist der wichtigste Patient für jede Praxis?

„Längst hat die Industrie die Digitalisierung als Wachstumsbringer für sich erkannt, und entsprechend groß sind Unterstützung und Angebot, auf die Praxen zurückgreifen können.“

Sie sind überzeugt, dass Patienten davon ebenso begeistert sind und solche Techniken ein „Patientenmagnet“ sind (Abb. 1).

An der Digitalisierung geht kein Weg mehr vorbei, darüber besteht kein Zweifel mehr. Die Bemühungen, die eigene Praxis papierlos und abdruckfrei zu gestalten, haben daher selbstverständlich ihre Berechtigung.

Die Antwort ist schnell gegeben. Es ist der Neupatient. Ohne Neupatienten wird jede noch so perfekt digital ausgerichtete Praxis zum Problemfall. Leider werden in vielen Praxen hier eklatante strategische Fehler gemacht. So werden neue Erkenntnisse im Hinblick auf die Bedürfnisse von Patienten oftmals komplett ignoriert. Lassen Sie mich ein Beispiel geben.

... es geht aber noch viel besser!

Absichtlich provokant stelle ich jedoch die Behauptung auf, dass jede Praxis noch ganz anders und sehr viel wirkungsvoller vom Megatrend Digitalisierung profitieren kann. Dafür allerdings bedarf es eines Umdenkprozesses.

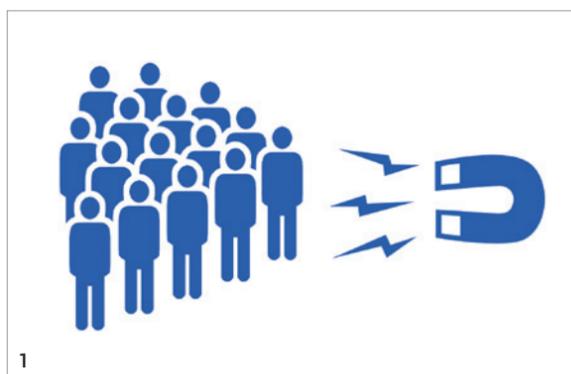
Das Meinungsforschungsinstitut Forsa befragte im Auftrag von *Das Telefonbuch* mehr als 1.000 Personen im Alter von 20 bis 54 Jahren sowie 400 deutsche Dienstleistungsunternehmen zum Thema „Online-Terminbuchung“. Das Ergebnis war eindeutig: Die Mehrheit der Befragten möchte Termine online buchen. Allerdings bieten nur wenige Dienstleister einen solchen Service an (Abb. 2).



Was vor Jahren noch unvorstellbar war, gehört heute zur Realität. Behandlungen lassen sich komplett digital planen und die Zahnkorrekturen anschließend mit Alignern oder individualisierten Brackets durchführen. Quasi über Nacht und scheinbar ganz einfach werden die Modelle gedruckt, auf deren Basis der Techniker im Eigenlabor die Schienen fertigt.

hat die Industrie die Digitalisierung als Wachstumsbringer für sich erkannt, und entsprechend groß sind Unterstützung und Angebot, auf die Praxen zurückgreifen können. Hochleistungsfähige Scanner erfassen intraorale Situationen und Modelle. Die STL-Daten können schnell und problemlos gespeichert werden und stehen für Patientenberatung und Behandlungsplanung zur Verfügung. Auch ein elektronischer Versand an die Hersteller von

Abb. 1: Digitale Techniken als „Patientenmagnet“. Abb. 2: Laut einer Umfrage unter 1.000 Patienten sprach sich deren Mehrheit für eine Online-Buchung ihrer Termine aus. Abb. 3: (siehe Seite 26). Abb. 4: Wer in Phase 1 Top-Ergebnisse erzielt, wird zweifellos zu den erfolgreichen Praxen gehören.



2

Perfect Smile Kieferorthopädie

Für Neupatienten

Buchen Sie ganz bequem Ihren **ersten Beratungstermin** an unseren freien Zeiten.

< > Heute
Oktober 2019
Monat Woche Tag

| Mo. | Di. | Mi. | Do. | Fr. |
|---|---|--|--|-----|
| 30 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| | | 10:30 Freier Termin | | |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 11:00 Freier Termin 14:00 Freier Termin 16:45 Freier Termin | 9:45 Freier Termin 10:45 Freier Termin | 14:15 Freier Termin 15:45 Freier Termin | | |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 11:00 Freier Termin 14:30 Freier Termin 16:45 Freier Termin | 11:00 Freier Termin 14:00 Freier Termin | 16:00 Freier Termin | 9:45 Freier Termin 15:15 Freier Termin 16:30 Freier Termin | |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 11:00 Freier Termin 16:15 Freier Termin | 10:30 Freier Termin 14:00 Freier Termin 16:30 Freier Termin | 9:30 Freier Termin 11:00 Freier Termin | 10:30 Freier Termin 16:30 Freier Termin | |
| 28 | 29 | 30 | 31 | 1 |
| 10:00 Freier Termin 11:00 Freier Termin | 9:30 Freier Termin 11:00 Freier Termin | 9:30 Freier Termin | | |

Patienten sind Konsumenten mit klaren Erwartungen

Solche Zahlen und Beobachtungen beunruhigen mich persönlich sehr. Wir müssen realisieren, dass unsere Patienten heute Konsumenten sind. Konsumenten, die sich online informieren und auch einen Online-Patientenservice erwarten. Fachkenntnisse im Bereich Patientenkommunikation und strategische Internetnutzung werden in der kieferorthopädischen Aus- und Weiterbildung ebenso wenig vermittelt wie Erkenntnisse aus der Gehirnforschung zum Thema „Beratung von Patienten“. Mit der Überzeugung, hier alles zu wissen und ausreichend Expertise zu besitzen, verbaut man sich selbst den Weg zu neuen Chancen.

Ich habe eine klare und hilfreiche Empfehlung für Sie: Suchen Sie sich Spezialisten und konzentrieren Sie sich auf den Entscheidungszyklus des Kunden (Ihres Patienten) bis zur Akzeptanz Ihres Behandlungsvorschlages.

Fortgeschrittenenkurs

für WIN-zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

Webinar bestehend aus 10 Modulen
Nur komplett buchbar

NEU!
IN ENGLISCHER SPRACHE

Termine:

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 01 Fr. 7. Februar 2020 | 06 Fr. 3. Juli 2020 |
| 02 Fr. 6. März 2020 | 07 Fr. 4. September 2020 |
| 03 Fr. 3. April 2020 | 08 Fr. 2. Oktober 2020 |
| 04 Fr. 8. Mai 2020 | 09 Fr. 6. November 2020 |
| 05 Fr. 5. Juni 2020 | 10 Fr. 4. Dezember 2020 |

 10:00 – 12:00 Uhr CET/CEST | Sprache: Englisch

 Gebühr: 1.000 € für alle 10 Termine

 **VIDEOARCHIV:** Sie erhalten Zugriff auf die Aufzeichnung aller bereits gehaltenen Module des Kurses und können **jederzeit** in den Kurs einsteigen bzw. verpasste Termine nachholen.



Zertifizierungskurse

für Einsteiger
mit praktischen Übungen am Typodonten

- | | |
|-------------------------|---|
| 23. – 24. November 2019 | Moskau Sprache: Englisch mit russischer Übersetzung |
| 01. – 02. Februar 2020 | Paris (Universitätskurs) Sprache: Französisch |
| 10. – 11. Oktober 2020 | Paris Sprache: Französisch |
| 23. – 24. Oktober 2020 | Frankfurt am Main Sprache: Deutsch |

Online Zertifizierungskurs

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

- | | |
|-------------------|--|
| 19. Dezember 2019 |  Sprache: Englisch mit japanischer Übersetzung |
|-------------------|--|

Anwendertreffen

für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en
und Weiterbildungsassistentinnen/-en

DEUTSCHES UND INTERNATIONALES
ANWENDERTREFFEN

- | | |
|-------------------|---|
| 30. November 2019 | Frankfurt am Main Sprache: Deutsch mit englischer Übersetzung |
| 07. Dezember 2019 | Paris Sprache: Französisch |

Kurse für Zahnmedizinische Fachangestellte

aus WIN-zertifizierten Praxen

- | | | |
|--|---------------|--|
| GRUNKURS mit praktischen Übungen am Typodonten | 13. März 2020 | Frankfurt am Main Sprache: Deutsch |
| FORTGESCHRITTENENKURS Tipps & Tricks | 14. März 2020 | Frankfurt am Main AUSGEBUCHT Sprache: Deutsch |

Onlineanmeldung:

www.lingualsystems.de/courses



Folgen Sie uns auf Facebook und Instagram:
@winlingualsystems



Abb. 3: Die beiden Phasen des Entscheidungszyklus eines Patienten. **Abb. 5:** Eckpunkte für eine erfolgreiche Phase 1. **Abb. 6:** Die erste Phase des Entscheidungszyklus stellt ein hochkomplexes System wechselseitiger Wirkung dar. **Abb. 7:** Das Team von iie-systems steht im entsprechenden iie-Blog gern mit Rat und Tat zur Seite. (Bilder: © Dr. Michael Visse)

Übrigens

Dr. Michael Visse ist seit 1992 in eigener kieferorthopädischer Fachpraxis in Lingen (Emsland) niedergelassen. Im Jahre 2009 gründete er die Firma iie-systems, die sich der Entwicklung innovativer webbasierter Applikationen zur Optimierung der Patientenkommunikation widmet.

Die Abbildung 3 zeigt die beiden wichtigen Phasen in diesem Prozess:

- Phase 1: Zeitraum bis zur Unterschrift unter den Behandlungsvertrag
- Phase 2: anschließende kieferorthopädische Behandlung

Praxen, die in Phase 1 Top-Ergebnisse erzielen, werden zu den erfolgreichen Praxen gehören (Abb. 4). Eben diese Phase wird wie erwähnt im Rahmen unserer Ausbildung und auch bei den einschlägigen Fortbildungen konsequent vernachlässigt. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch. Selbstverständlich muss am Ende ein perfektes Behandlungsergebnis vorhanden sein. Das ist ein absolutes Muss und steht außer Frage. Für den Weg bis zu diesem Endpunkt haben wir jedoch in unserer Praxis eine erfolgreiche Strategie entwickelt. Diese möchte ich Ihnen nachfolgend näher erläutern (Abb. 5).

Phase 1: Was sollten Sie beachten?

Telefonkontakt

Alles beginnt mit dem initialen Telefonkontakt oder der Online-Terminvereinbarung über unsere Website.

Erreichbarkeit

Eingehende Telefonate sollten spätestens nach dem dritten Klingelton angenommen werden. Eine Ansage über eine Telefonsoftware lässt das negative Gefühl entstehen, in einer Warteschleife zu stecken.

Freundlichkeit und Kompetenz

Mitarbeiterinnen an der Rezeption müssen eine perfekte Telefonstimme haben und im Umgang mit Menschen geschult sein.

Terminbetätigung in Echtzeit

Diese erfolgt einfach und schnell direkt aus der Praxis-Verwaltungssoftware Ivoris in Kombination mit der Schnittstelle und der von iie-systems entwickelten Software. Zwei Tage vor dem Termin wird automatisch noch einmal eine Erinnerung versendet. Patienten lieben diesen Service und haben vom ersten Moment an das Gefühl, in der richtigen Praxis gelandet zu sein.

Erster Kontakt in der Praxis

Was hier zählt, sind Aufmerksamkeit, Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiterinnen an der Anmel-

dung. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Praxisausstattung

Beleuchtung, Akustik, Gerüche: In Millisekunden fällt der Patient ein Urteil über Ihre Praxis und damit auch über Sie. Damit es perfekt ausfällt, sollten all seine Sinne abgestimmt angesprochen werden.

Patientenberatung

Im Rahmen der Aufklärung/Beratung müssen die Vorteile einer kieferorthopädischen Behandlung einfach und verständlich erklärt werden. Bedenken Sie dabei jedoch, dass kein Patient wirklich gerne eine Zahnspange tragen möchte – zumal, wenn er auch

Rationalität trifft Emotionalität

Der Wettbewerb wird in der Phase 1 entschieden. Ohne eine erfolgreiche erste Phase kann und wird es keine Phase 2 geben. Dessen sollte sich jeder Praxisinhaber bewusst sein. Praxisketten und Investoren haben längst verstanden, dass Phase 1 der zentrale Faktor für den zukünftigen Erfolg ihres Investments ist. Rational wissen wir dies alles im Grunde, blenden es aber häufig aus. Denn emotional lieben wir die eigentliche Patientenbehandlung. Das ist unsere Expertise, das haben wir gelernt und das vermittelt uns ein gutes Gefühl. Hinzu kommt, dass

„Jede Praxis kann noch ganz anders und sehr viel wirkungsvoller vom Megatrend Digitalisierung profitieren. Dafür allerdings bedarf es eines Umdenkprozesses.“

noch dafür bezahlen muss. Das Zeigen von Typodonten mit Zahnklammern – und seien sie noch so innovativ – beeinflusst die Entscheidung für eine Therapie eher negativ. Wir beraten anhand von Fotos aus einer umfangreichen Smiledesign-Datenbank. Wir zeigen dem Patienten Vorher-Nachher-Bilder entsprechend seiner Altersgruppe und seines Geschlechts und präsentieren ihm damit auf emotionalem Wege das Behandlungsziel.

Infomaterial

Für die ganz entspannte Information nach der Beratung nutzen wir insgesamt fünf individualisierte Themenbroschüren, die wir je nach Bedürfnis und Ausgangssituation aushändigen. Ganz nebenbei macht der Patient mit der Broschüre auch noch Mund-zu-Mund-Propaganda für unsere Praxis und empfiehlt uns an Freunde und Bekannte weiter.

Dokumentation

Wir haben in unserer Praxis einen professionellen Fotoarbeitsplatz. Der Ablauf nach einem protokollierten Standard stellt eine optimale Qualität der Fotos sicher. Durch die von iie-systems entwickelte Software wird alles harmonisch abgestimmt und die gemachten Patientenbilder direkt über die Schnittstelle zu Ivoris bzw. OnyxCeph synchronisiert. Das gesamte Verfahren ist kinderleicht anzuwenden und beeindruckt die Patienten ungemein.

Delivery

Der Patient möchte gerne in aller Ruhe und im Kreise der Familie eine Entscheidung treffen. Dafür benötigt er seine Ist-Situation, die wir ihm in Form von ausgedruckten Fotos und/oder einem Fotolink zur Verfügung stellen, sowie eine entsprechende Lösungsinformation. Diese erhält er über die Broschüre und über die Smiledesign-Datenbank, auf die er online zugreifen kann. Die Qualität der Unterlagen muss extrem gut und professionell gestaltet sein.

die Phase 1 in ihrer Komplexität vielfach nicht sofort zu durchdringen ist. Es handelt sich um ein hochkomplexes System wechselseitiger Wirkung (Abb. 6).

Wenn Sie allerdings nicht anderen das Spielfeld überlassen wollen, habe ich gute Nachrichten für Sie: Die Möglichkeiten, die Phase 1 zu optimieren, sind für jede Praxis immens und zudem bezahlbar – auch für Sie. Glauben Sie mir: Es ist nie nur die eine besondere Idee. Die besondere Wirkung entsteht durch die Verknüpfung verschiedener Ideen. Auch bei einem Orchester spielt nicht ein Instrument. Die Symphonie entsteht erst durch das Zusammenspiel aller Instrumente und die professionelle Leitung des Dirigenten.

Es ist alles viel einfacher, als Sie denken, und Sie müssen sich keine Sorgen machen. Gerne können Sie sich an das Expertenteam von iie-systems wenden, das Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht. Oder Sie lassen sich durch die Artikel in unserem iie-Blog (blog.iie-systems.de) anregen (Abb. 7). Vielleicht besuchen Sie aber auch das Symposium von GC Orthodontics am 1. und 2. Mai 2020 in Rom. Wie auch immer Sie mit uns in Kontakt treten, ich freue mich darauf.

kontakt



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

BLOG

ROMA



**Simultanübersetzung auf
Deutsch inklusive**

GET Symposium

Adapting your Practice to a Changing World

1. und 2. Mai 2020

Veranstaltungsort

Roma Eventi Piazza di Spagna, Via Alibert, 5A - 00187 Rom - Italien
Kongresszentrum direkt an der Spanischen Treppe

15 internationale Referenten

Dr. Howard Farran (USA), Prof. Birte Melsen (Denmark), Dr. Stefano Troiani (Switzerland), Dr. Raffaele Schiavoni (Italy),
Dr. Michael Visse (Germany), Dr. Cenk Ceylanoglu (Turkey), Dr. Christian Samoila (Romania), Dr. Yoav Mazor (Israel),
Dr. Beyza Sen (Turkey), Dr. Udo Windsheimer (Germany), Dr. Raphael Filippi (France), Dr. Aleksandar Gulin (Croatia),
Dr. Mark Geserick (Germany), Dr. Christian Demange (France), Samira Hohn (Germany)

Kosten (exklusive Anreise und Hotel)

Frühbucher bis 31.12.2019: **450,00€** /
Teilnehmer (inkl. MwSt.)
Ab 31.12.2019: **520,00€** / Teilnehmer (inkl. MwSt.)

Fortbildungspunkte

16 Punkte nach BZÄK / DGZMK

Gala Dinner (inklusive Transfer)

Italienische Köstlichkeiten in stilvollem
Ambiente: **130,00€** / Person (inkl. MwSt.)
Bei der Buchung haben Sie die Möglichkeit
weitere Plätze für Begleitpersonen zu reservieren

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

www.get-the-concept.com/symposium

Gesponsert von: **'GC.'**

Gestern Schüler, heute Arbeitnehmer: Azubis einen guten Start ermöglichen



Andrej Winter

Ein Beitrag von Andrej Winter aus Frankfurt am Main.

Für Jugendliche beginnt mit dem Start ihrer Ausbildung ein neuer Lebensabschnitt, entsprechend unsicher sind sie. Also sollten Praxen für eine gute Ankunft ihrer neuen Mitarbeiter sorgen. Wie dies gelingen kann, zeigt der folgende Artikel.



Mit Grauen erinnert sich Karina Madel an den ersten Tag ihrer Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten. Wie gewünscht stand die damals 17-Jährige morgens Punkt 8 Uhr am Empfang der kieferorthopädischen Praxis. Doch als sie sagte, wer sie sei, teilte man ihr mit, dass die Chefin nicht da sei. Sie hätte einen Termin. Man bat sie stattdessen, im Wartezimmer Platz zu nehmen. Nach zwei Stunden rauschte endlich die Chefin herein. Für mehr als einen Händedruck hatte sie jedoch keine Zeit. „Kümmern Sie sich um Frau Madel“, sagte sie zu den Damen am Empfang. Dann verschwand sie wieder. „Bis meine Chefin endlich einmal Zeit hatte, verging eine Woche“, erzählt die Auszubildende.

Motivierend wirkte das auf die angehende ZMF nicht.

Die Ankunft planen

So unstrukturiert verlaufen die ersten Arbeitstage von frischgebackenen Azubis oft – speziell in kleineren Praxen. „Sie sind häufig auf die Ankunft der neuen Mitarbeiter nicht vorbereitet“, weiß Alexander Walz von der Personalberatung Conciliat, Stuttgart. „Mal sollen die Berufseinsteiger gleich wie ‚alte Hasen‘ mitarbeiten.“ Das überfordert viele. „Mal stehen sie nutzlos in der Ecke.“ Das erzeugt bei ihnen das Gefühl: Ich werde nicht gebraucht. Dahinter steckt meist keine böse Absicht, betont Walz. „Die Verantwortlichen versetzen sich nur zu wenig in die Lage der jungen Leute.“

Für diese beginnt ein neuer Lebensabschnitt. Entsprechend angespannt sind sie. Hunderte Gedanken rasen ihnen durch den Kopf: Wie sind meine künftigen Kollegen? Werde ich akzeptiert? Kann ich die Aufgaben erfüllen? „Deshalb ist es wichtig, den jungen Leuten eine gute Ankunft zu ermöglichen“ – auch aus betriebswirtschaftlichen Gründen. „Denn vom ersten Eindruck hängt stark ab, wie sehr sie sich mit ihrem Job und der Praxis als ihrem Arbeitgeber identifizieren.“

Die Neulinge einführen

Großunternehmen haben dies meist erkannt. Deshalb gibt es dort Einführungsprogramme – zum Beispiel bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Dort dauert die Einführungsphase für die jährlich rund 100 Auszubildenden zwei Wochen. Zunächst werden die Azubis vom Personalvorstand begrüßt. Danach folgen drei Tage, die primär dem Kennenlernen des Unternehmens und der allgemeinen Information dienen. Anschließend nehmen die Azubis an einem zweitägigen Outdoor-Training teil. „Auch um sich wechselseitig kennenzulernen“, betont Ausbildungsleiterin Marion Matter. „Denn das fördert die Identifikation mit dem Unternehmen.“

In der zweiten Woche werden die Azubis in die Software-Programme eingeführt. Auch ein Telefontraining steht im Programm. Und ebenfalls ein fester Baustein der Einführung ist ein halbtägiger Benimm-Kurs. In ihm geht es, so Matter, „primär um scheinbar banale Dinge: Wie kleide ich mich angemessen? Was mache ich, wenn ich etwas brauche? Wie und wann grüße ich Kollegen?“ Lauter Kleinigkeiten, die für berufserfahrene Mitarbeiter selbstverständlich

sind. Berufseinsteiger wissen aber oft noch nicht, welche Verhaltensregeln in den Betrieben gelten. Also sollte man es ihnen sagen.

Die Erwartungen erläutern

Zurück zur KFO-Praxis. So aufwendige Einführungsprogramme können sich diese meist nicht leisten. Das ist auch nicht nötig. Trotzdem sollten auch Praxen sich überlegen, wie sie den Berufseinsteigern das Ankommen erleichtern. Selbstverständlich sollte eine Begrüßung durch den Praxisinhaber sein; außerdem, dass er oder ein Stellvertreter sich zwei, drei Stunden Zeit nimmt, dem Azubi die Praxis zu zeigen und ihn den wichtigsten Personen vorzustellen. Auch ganz praktische Dinge gilt es, zu besprechen. Zum Beispiel: Ist es üblich, dass Neue einen Einstand geben? Wie sind die Pausen geregelt?

Mit viel mehr Infos sollte man die Azubis am ersten Tag nicht belasten. Sinnvoller ist es, ein weiteres Gespräch am Folgetag zu vereinbaren. Dann kann der Verlauf der Ausbildung erklärt werden und was die Praxis vom Azubi erwartet – „auch bezüglich seines Arbeitsverhaltens und im Umgang mit den Patienten und Kollegen“. Das geschieht oft nicht, kritisiert Führungskräftetrainer Reiner Voss, Hamburg, „weshalb die jungen Kollegen ungewollt in Fettnäpfchen treten“.

Wichtige Infos schriftlich geben

Klar ist: Die Neuen können sich nicht alles merken, was in den ersten Tagen auf sie einprasselt. Deshalb empfiehlt Voss Praxen, die wichtigsten Dinge in einer Art Handbuch zu notieren. Darin kann zum Beispiel stehen: Wie werden Unterlagen archiviert? Worauf ist beim Schreiben von Mails zu achten? Wie und wann ist Urlaub zu beantragen? So ein Handbuch erspart Zeit. Denn die Azubis müssen seltener bei Kollegen nachfragen. Hilfreich ist auch ein Plan, wer den Auszubildenden wann solche Dinge wie die wichtigsten PC-Programme erklärt. Das stellt sicher, dass nichts vergessen wird. Und: Die Infos werden in verdaubaren Häppchen serviert.

kontakt

Andrej Winter

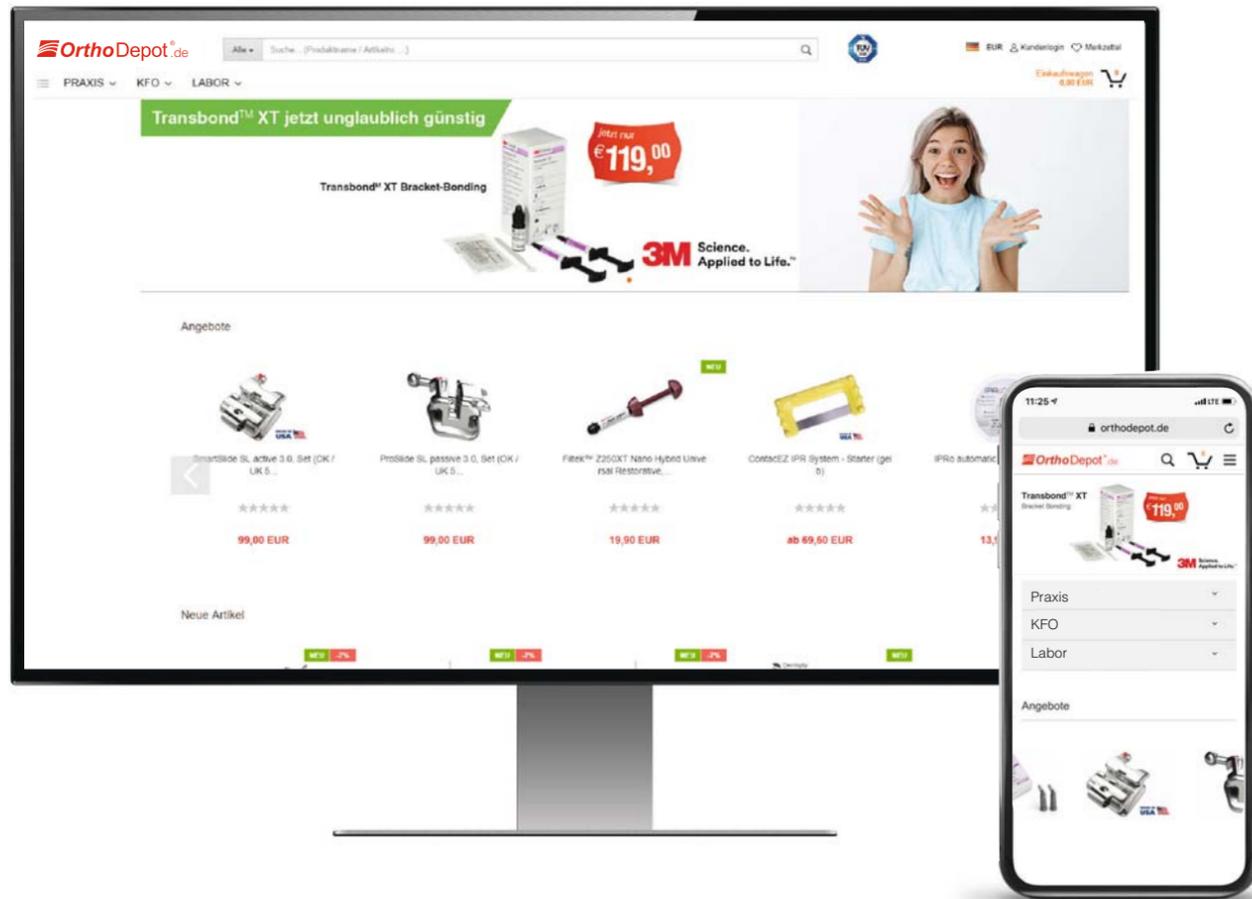
Freier Journalist, Frankfurt am Main
andrejwinter@gmx.de



Der KFO-Supershop!

über 15.000 Artikel unglaublich günstig

online bestellen unter: www.orthodepot.de



OrthoDepot bietet Ihnen das ganze Spektrum an Produkten für Ihre kieferorthopädische Praxis an.

Z.B. Brackets, Bänder, Drähte, Patientenbedarf, sowie

- Bonding-Lösungen von 3M, Reliance Orthodontic Products, GC, ...
- Drähte von Highland Metals Inc. (exklusiv), G&H Orthodontics und Modern Arch, ...
- elastische Produkte von Dentsply-Sirona
- Zangen und Instrumente von Hu-Friedy und Hammacher Instrumente, ...

... und all dies zu absoluten Spitzenpreisen!

Oder per Katalog bestellen:

Jetzt kostenlos anfordern unter:

Tel: Deutschland 0800 / 0000 120 (gebührenfrei)
Österreich 0800 / 204 669 (gebührenfrei)
Schweiz 0800 / 002 314 (gebührenfrei)

Email: info@orthodepot.com



OrthoDepot®

Die Gründung einer digitalen KFO-Praxis (3)



Yong-min Jo, Ph.D.

Ein Beitrag von Yong-min Jo, Ph.D., Kieferorthopäde und Geschäftsführer der CA DIGITAL GmbH.

Nachdem in Teil 1 dieser vierteiligen Artikelserie die Planung inklusive der Anforderungen an das Praxiskonzept im Mittelpunkt standen und Teil 2 sich der digitalen Ausstattung gewidmet hat, dreht sich im dritten Teil alles um die Inneneinrichtung der Praxis.

Planung der Praxiseinrichtung

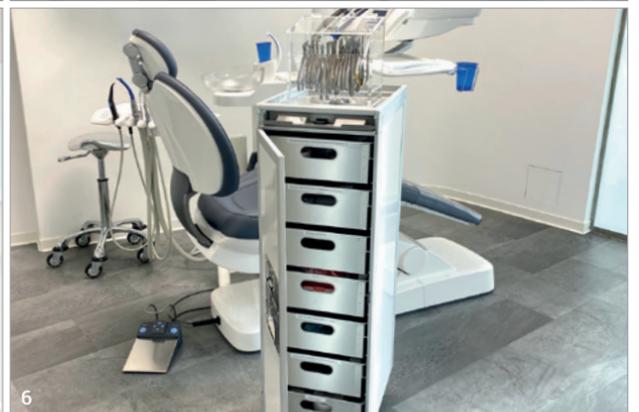
Ein wesentlicher Aspekt für die Attraktivität der Praxis stellt die Inneneinrichtung dar. Grundsätzlich sollte sich hierbei entschieden werden, ob man die komplette Einrichtung durch ein klassisches Dentaldepot planen lassen möchte. Eine Option, die sicherlich praktisch ist, da eine Neugründung sehr viel Zeit in An-

depots zur Verfügung stehen, an welchen man sich orientieren kann. Um die Behandlungszeile praxisrelevant planen zu können, muss man sich zunächst des kompletten Inhalts der später zur Verfügung stehenden Schränke und des Instrumentenworkflows im Klaren sein, da dies sowohl den benötigten Platzbedarf als auch das Design innerhalb der Schränke bestimmt. Des Weiteren sind bei der Möbelplanung diverse Kleinigkeiten zu

teilen aufweisen, habe ich mich für die Set-Version entschieden und diese Entscheidung entsprechend in die Schrankplanung einfließen lassen. So wurden die Schrankelemente in der Konsequenz von vornherein etwas größer gestaltet, um alle Sets aufzunehmen. Zudem wurden spezielle Flächen für das Bestücken der Sets nach erfolgter Sterilisation integriert. Für unsere neue Praxis haben wir insgesamt vier Sets für die jeweilige

getrennt. Dem Waschbecken zur Reinigung der Hände schließt sich ein Instrumentenspülbecken an, in dem die Instrumente grob mittels Brause gesäubert werden können. In der danebenliegenden Station werden sie anschließend in den Thermodesinfektor gegeben. Von dort werden die nun gesäuberten Instrumente auf die Auflage im auf der gegenüberliegenden Seite befindlichen grünen Bereich gelegt, von wo aus sie (je nach Set) wieder

Abb. 1: Sideboard/Schrank Behandlungseinheit. Abb. 2: Wartebereich. Abb. 3: Empfang/Wartezimmer. Abb. 4: Besprechungsraum. Abb. 5: Sterilisationsraum. Abb. 6: Instrumenten-Trolley. (Fotos: © Yong-min Jo, Ph.D.)



spruch nimmt und dem Praxisgründer auf diese Weise natürlich viel Arbeit abgenommen bekommen würde. Als zweite Option kann man die Planung auch selbst in die Hand nehmen, um seine Wünsche und Visionen möglichst individuell umzusetzen.

Unsere Planung basiert auf insgesamt drei Bereichen – die Einrichtung des Behandlungsbereichs (Abb. 1), des Wartebereichs (Abb. 2 und 3) und des Besprechungsraums (Abb. 4). Bei der Planung des Behandlungsbereichs eröffnen sich einem unterschiedliche Möglichkeiten, die sich zweifellos auch preislich unterscheiden. So gibt es neben der Option, auf Standard-Dentalmöbel zurückzugreifen, natürlich auch die komfortablere Möglichkeit, individuell geplante Dentalmöbel einzusetzen. Dies bringt einerseits den großen Vorteil mit sich, dass man der eigenen Kreativität ihren freien Lauf lassen kann. Diese Freiheit kann sich jedoch andererseits wiederum als ein großer Nachteil erweisen, da keine standardisierten Vorgaben eines Dental-

beachten, wie etwa dass die Waschbecken flächenbündig und ohne Aufsatzkante in die Arbeitsplatte eingearbeitet werden sollten. Weitere wichtige Aspekte sind in diesem Zusammenhang, dass sämtliche Schränke natürlich Kantendichtungen benötigen, welche geschlossen um die Korpuskanten zu führen sind. Zudem sollten sich Abfallschränke berührungslos oder nur per Kniedruck öffnen lassen, um nur einige Beispiele zu nennen.

Im Zuge dessen muss sich ferner entschieden werden, ob man mit vorgefertigten Behandlungssets arbeiten oder die Instrumente aus den Schubladen einzeln auf das jeweilige Tray legen möchte. Zweifellos sind Sets sehr praktisch und ermöglichen einen reibungslosen Behandlungsablauf am Stuhl. Sie haben jedoch auch einige Nachteile: So sind sie relativ teuer, nehmen viel Platz in den Schränken ein und benötigen gesonderte Aufmerksamkeit im Rahmen der Sterilisation (ggf. ist sogar ein größerer Sterilisator erforderlich). Obgleich beide Optionen ihre jeweiligen Vor-

Anwendung erstellen lassen – Herausnehmbare-Apparaturen-Set, MB-Set, Bonding-Set sowie Debonding-Set. Im täglichen Praxisworkflow wird bei einem Patienten dann lediglich das bestimmte Set in einer sterilisierten Tüte auf das Tray gelegt. Nach erfolgter Behandlung werden alle Instrumente, Papier und die Steri-Tüte in einen fahrbaren Trolley gegeben. Solche Trolleys finden auch im Flugverkehr ihre Anwendung, dort werden sie z. B. zur Ausgabe von Getränken oder für das Einsammeln des Mülls genutzt. Die praktischen Abmaße eines Trolleys, seine sehr gute Fahrbarkeit und die damit einhergehenden Sicherheitsmöglichkeiten waren für uns ausschlaggebend für deren Anschaffung. Darüber hinaus unterstreichen sie zusätzlich unser (im ersten Teil beschriebenes) Flughafenkonzept.

Was den Steri-Workflow (Abb. 5 und 6) betrifft, stehen unseren Trolleys eigene „Parkplätze“ zur Verfügung. An der ersten Station des roten Bereichs wird dann zunächst zwischen Instrumenten und Müll

zusammengeführt und eingetütet werden. Diese Tüten werden dann in den nachfolgenden Stationen in den Autoklaven gegeben. Nach ihrer Finalisierung werden die Sets wieder in den ebenfalls gesäuberten Trolleys verstaut und zu den Behandlungseinheiten und entsprechenden Schubladen gefahren.

Marketingplanung/ Internetauftritt

Im Rahmen der Planung und Umsetzung der Praxismarketingmaterialien haben wir uns zunächst einen Praxisnamen mit Logo als CI überlegt. Dabei hatten wir konstruktive Hilfe von Emmanuel Croué von der Agentur praxiskom erhalten. Am Ende entschieden wir uns für „Doktor Zahnspange“. Mit diesem einfach zu merkenden Namen kann sich die Zielgruppe leicht identifizieren. Nach erfolgter Gestaltung des Praxislogos konnte die neue CI dann als Grundlage für die Erstellung von Visitenkarten, Praxispapier, Überweiserheft, Praxisbrochure etc. genutzt werden.

kontakt



Yong-min Jo, Ph.D.
DOKTOR ZAHNSPANGE – HILDEN
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Walder Straße 53
40724 Hilden
Tel.: 02103 8806200
www.kieferorthopaede-hilden.de

Giornate Veronesi



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

1./2. Mai 2020, Verona/Valpolicella (Italien)

Programm Zahnärzte:

- Team-Workshops
- Übertragung Live-OP | 13.00 – 14.00 Uhr
- Table Clinics
- Wissenschaftliche Vorträge
Podium ① Implantologie
Podium ② Allgemeine ZHK

Programm Helferinnen:

- Team-Workshops
- Übertragung Live-OP | 13.00 – 14.00 Uhr
- Table Clinics
- Hygieneseminar/alternativ wiss. Vorträge

Workshops und Seminar:

Freitag, 10.00 – 12.00 Uhr

WS 1: Herstellung von autologem Knochen aus natürlichen Zähnen

WS 2: Grundlagen und Herstellung von PRF

Samstag, 09.00 – 16.00 Uhr

Seminar: Hygiene in der implantologisch-chirurgischen Praxis

Table Clinics*:

- TC ① ACTEON
- TC ② Bicon
- TC ③ Champions-Implants
- TC ④ Kulzer
- TC ⑤ Schneider Dental
- TC ⑥ Schütz Dental
- TC ⑦ OMNIA
- TC ⑧ Sunstar Guidor
- TC ⑨ Argon
- TC ⑩ Thommen
- TC ⑪ mectron
- TC ⑫ curasan
- TC ⑬ Prof. Arweiler
- TC ⑭ Geistlich
- TC ⑮ OSSTEM Implant
- TC ⑯ Henry Schein

Ablauf:

Freitag, 15.00 – 17.45 Uhr

1. Staffel, 15.00 – 15.45 Uhr

2. Staffel, 16.00 – 16.45 Uhr

3. Staffel, 17.00 – 17.45 Uhr

Referenten:

Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/DE, Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/DE, Prof. Dr. Andrea Cicconetti/IT, apl. Prof. Dr. Christian Gernhardt/DE, Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati/DE, Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/DE, Prof. Dr. Mauro Labanca/IT, Prof. (Jiaoshou, Shandong University, China) Dr. Frank Liebaug/DE, Prof. Dr. Andrea Mombelli/CH, Dr. Armin Nedjat/DE, Prof. Dr. Georg-H. Nentwig/DE, Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Prof. Dr. Marcel Wainwright/DE u. v. a. m.

Rahmenprogramm:

Donnerstag, 18.00 – 19.30 Uhr

Weinseminar | Gebühr: 50,- € zzgl. 19% MwSt.

Freitag, ab 18.00 Uhr

Get-together | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

Samstag, ab 20.00 Uhr

Dinnerparty | Für Teilnehmer in der Gebühr enthalten

| Für Begleitpersonen 95,- € zzgl. 19% MwSt.

Kongressgebühren:

Zahnarzt 595,- €

Zahnarzthelferin 275,- €

(inkl. Get-together und Dinnerparty, alle Preise zzgl. MwSt.)

* Bitte tragen Sie die Nummer der von Ihnen gewählten Table Clinics (TC) auf dem Anmeldeformular ein.

www.villaquaranta.com

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für die Veranstaltung **Giornate Veronesi** am 1. und 2. Mai 2020 in Verona/Valpolicella (IT) melde ich folgende Personen verbindlich an:

| | | | |
|---|---|-------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Zahnarzt | ① ___ ② ___ ③ ___ | <input type="checkbox"/> Workshop 1 | <input type="checkbox"/> Live-OP |
| <input type="checkbox"/> Zahnarzthelferin | (Bitte Nr. der Table Clinics eintragen) | <input type="checkbox"/> Workshop 2 | <input type="checkbox"/> Podium ① |
| Titel, Name, Vorname, Tätigkeit | | Teilnahme | Table Clinics (max. 3) |
| | | Workshops/Seminar | Programmpunkte |
| <input type="checkbox"/> Zahnarzt | ① ___ ② ___ ③ ___ | <input type="checkbox"/> Workshop 1 | <input type="checkbox"/> Live-OP |
| <input type="checkbox"/> Zahnarzthelferin | (Bitte Nr. der Table Clinics eintragen) | <input type="checkbox"/> Workshop 2 | <input type="checkbox"/> Podium ① |
| Titel, Name, Vorname, Tätigkeit | | Teilnahme | Table Clinics (max. 3) |
| | | Workshops/Seminar | Programmpunkte |

Abendveranstaltung (Samstag) Teilnehmer ___ Begleitpersonen ___ (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Weinseminar (Donnerstag) Teilnehmer ___ (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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

Málaga-Symposium mit Teilnehmerrekord

Noch nie konnte FORESTADENT bei seinen Fachsymposien so viele Teilnehmer begrüßen wie beim zehnjährigen Jubiläumsevent Anfang Oktober 2019 in Málaga. Weit über 700 Gäste waren an die andalusische Küste gereist, um gemeinsam mit dem Traditionsunternehmen drei sonnenverwöhnte und informative Tage zu erleben.



Abb. 1–3: Dr. Lars Christensen (Abb. 1) und Dr. Björn Ludwig (Abb. 3) gaben im Rahmen des Vorkongresskurses ein Update digitaler Technologien aus Anwendersicht – und zwar an zwei Orten gleichzeitig. Aufgrund des großen Interesses wurde die im Grand Hotel Miramar Málaga (Abb. 2) stattfindende Veranstaltung per Live-Schaltung in ein zweites Hotel übertragen.

Mit großer Zuverlässigkeit wartet FORESTADENT Jahr für Jahr mit einem Veranstaltungshighlight auf, das Kieferorthopäden immer wieder aufs Neue begeistert. In diesem Herbst lud der Pforzheimer Dentalanbieter in die südspanische Hafenstadt Málaga, um im Rahmen seines nunmehr zehnten internationalen Symposiums vom 3. bis 5. Oktober erneut einen Wissens- und Erfahrungsaustausch höchsten Niveaus unter Fachkollegen aus aller Welt zu ermöglichen.

Vorkongress zu digitalen Technologien – Update aus Anwendersicht

Mit einem Paukenschlag startete bereits der Vorkongress. Dr. Björn Ludwig (Deutschland) und Dr. Lars Christensen (Großbritannien) informierten einen intensiven Tag lang zum Thema „Digitale Kieferorthopädie“. Von aktuell am Markt verfügbaren Hart- und Softwarelösungen, deren optimale Integration in den Praxis- und Laborworkflow bis hin zu klinischen Anwendungsbeispielen – die beiden Erstanwender digitaler Technologien berichteten von ihren Erfahrungen und gaben zahlreiche Tipps mit auf den Weg.

Top-Speaker, spannende Themen und ein sympathischer Moderator
Nach dem Get-together am Donnerstagabend mit Flamenco-Show und jeder Menge guter Stimmung eröffnete FORESTADENT-Geschäftsführer Stefan Förster

am Freitagmorgen offiziell das nunmehr X. Symposium. Als Moderator des Jubiläumsevents konnte erneut Prof. Dr. Ravindra Nanda (USA) gewonnen werden, der sogleich mit einem Vortrag über zielführende Biomechaniken in das fachliche Programm einführte. Anschließend übernahm Dr. Björn Ludwig das Zepter und

„Mit großer Zuverlässigkeit wartet FORESTADENT Jahr für Jahr mit einem Veranstaltungshighlight auf, das Kieferorthopäden immer wieder aufs Neue begeistert.“

widmete sich der skelettalen Verankerung. Der Gaumen und insbesondere der Bereich posterior der Gaumenfalten sei aus heutiger Sicht der bestgeeignete Insertionsort für Minischrauben, wobei eine Tendenz zur Nutzung kürzerer Pins zu beobachten sei. Anhand von Beispielen zeigte Dr. Ludwig den vollständig digitalen Workflow bei Anwendung dieser kleinen Hilfsmittel auf, inklusive virtueller Schraubenpositionierung, digitalem Gerätedesign sowie 3D-Metalldruck der KFO-Apparatur (z. B. modifizierter FMA). Auch Dr. Philipp Gebhardt (Deutschland) griff die Digitalisierung auf und erläuterte, inwieweit diese eine sinnvolle Unterstützung in seinem Praxisalltag darstelle. Von In-house-Alignern bis hin zur Reali-

sierung individuell geplanter und selbst gedruckter Brackets – beeindruckend, was heutzutage alles möglich ist.

Welche Therapieansätze zu optimalen Behandlungserfolgen führen, erläuterte Dr. John C. Bennett (Großbritannien). Der Mitentwickler des weltweit eingesetzten McLaughlin/Bennett/Trevisi-Systems,

dessen neueste Modifikation mit McLaughlin Bennett 5.0 erhältlich ist, empfahl dabei altbewährte und effektive Behandlungsmechaniken. Warum Extraktionen vor dem Hintergrund der Verbesserung von fazieller Ästhetik und Funktion durchaus öfter in Betracht gezogen werden sollten, demonstrierte Dr. Iñigo Gómez Bollain. Anhand zahlreicher Fallbeispiele machte der Spanier deutlich, dass Extraktionen oftmals der einzige Weg seien, um wirklich alle Behandlungsziele inklusive einer stabilen Okklusion zu erreichen. Und diese sei nun einmal, wie Roth einst bereits erkannte, der Schlüssel zur Langzeitstabilität.

Wie wichtig eine stabile Position der Kiefergelenke ist, bewies Dr. Domingo Martín (Spanien) mit

tels beeindruckender interdisziplinärer Erwachsenenfälle, die entsprechend der FACE-Philosophie behandelt wurden. Dabei ging er u. a. auf die Rolle des Kieferorthopäden als Mitglied eines optimal interagierenden interdisziplinären Teams ein. Auch Dr. Carlos Beccera sowie Dr. Jorge Ayala (beide Chile) griffen das FACE-Konzept auf. Sie erörterten die Rolle der Okklusion bei der Entstehung von Kiefergelenkerkrankungen bzw. analysierten sämtliche Aspekte, die zu einem korrekten Detailing und Finishing und somit zur Erhaltung von Funktionalität, Stabilität und Langlebigkeit des Kausystems beitragen.

Neue, vereinfachte Behandlungsprotokolle sowie therapeutische Möglichkeiten bei Einsatz skelettaler Verankerungsapparaturen präsentierte Dr. Giorgio Iodice. Dabei zeigte der Italiener auf, wie stark die sogenannten Temporary Anchorage Devices (TADs) seinen kieferorthopädischen Praxisalltag in den letzten 15 Jahren verändert haben.

Ausgelassene Stimmung beim Gala-Event im Automuseum

Eine ganz besondere Location hatte FORESTADENT für das Gala-dinner am Freitagabend organisiert. Zwischen Oldtimer-Raritäten und einzigartigen Sammlerstücken des „Automobile and Fashion Museum“ wurde bei Musik, Wein und kulinarischen Köstlichkeiten einfach die gemeinsame Zeit genossen und kräftig das Tanzbein geschwungen.

Abb. 4 und 5: Moderiert wurde das im Congress and Conference Center Palacio de Ferias y Congresos de Málaga ausgerichtete Jubiläumssymposium von Prof. Dr. Ravindra Nanda. **Abb. 6:** Dr. Iñigo Gómez Bollain verdeutlichte in seinem Vortrag, dass Extraktionen durchaus auch ihr Gutes haben können. Oft können nur durch die Extraktion von Zähnen alle Behandlungsziele erreicht werden.





Bunter Vortragsmix – digitale Technologien vs. manuelle Fertigkeiten

Mit einem Referentenduo aus Italien begann der Samstagmorgen. Dr. Vittorio Cacciafesta, der übrigens bei allen zehn FORESTADENT Symposien als Referent dabei war, und Implantologe Dr. Paolo Casentini bewiesen den Anwesenden, wie durch ein optimal aufeinander abgestimmtes Zusammenspiel verschiedener Fachdisziplinen auch bei äußerst komplexen und herausfordernden Fällen beste Ergebnisse erzielt werden können. Dabei ging das Duo u. a. auf den Einsatz der „Digital Smile Design“-Software und vorab visualisierender Techniken, die Paroplastische Chirurgie sowie prothetische Methoden (inkl. minimalinvasiver Keramikrestorationen) ein.

Aus dem „digitalen Nähkästchen“ plauderte Dr. Lars Christensen. Ohne dabei ein Blatt vor den Mund zu nehmen und sympathisch ehrlich berichtete der gebürtige Däne von seinen über die Jahre gesammelten Erfahrungen. Heutzutage sind auf Grundlage von STL-Daten diverse KFO-Apparaturen realisierbar, wobei sich der Kieferorthopäde die Frage stellen muss, welchen Teil der digitalen Prozesskette er praxis-/laborintern realisieren

bzw. an externe Anbieter geben möchte. Welche Entscheidungskriterien dabei unbedingt Berücksichtigung finden sollten und welche Aspekte z. B. beim Kauf eines 3D-Druckers oder Intraoralscanners etc. zu beachten sind, vermittelte Dr. Christensen anhand interessanter Fakten und Beispiele. Nachdem Dr. Hugo Trevisi (Brasilien) anhand des selbstligierenden Bio-

„Heutzutage sind auf Grundlage von STL-Daten diverse KFO-Apparaturen realisierbar, wobei sich der Kieferorthopäde die Frage stellen muss, welchen Teil der digitalen Prozesskette er praxis-/laborintern realisieren bzw. an externe Anbieter geben möchte.“

Quick® Bracketsystems die Grundlagen und Vorteile seiner Trevisi-Behandlungsphilosophie dargelegt hatte, zog Dr. Kenji Ojima die Gäste in seinen Bann. Anhand beeindruckender Fälle zeigte der Gast aus Japan, wie der Einsatz von TADs die Alignertherapie durch stabilere Verankerung, dynamischere Zahnbewegungen sowie einfachere Biomechaniken unterstützen kann.

Zudem verwies der Präsident der Japan Academy of Aligner Orthodontics auf einen Behandlungsansatz, der eine geführte chirurgische Insertion von TADs mithilfe virtuell geplanter, selbst gedruckter Schablonen (surgical splints) ermöglicht. Die Ergebnisse verschiedener Studien, die die Therapieansätze ALT-RAMEC versus RME bei maxillärer

Protraktion untersuchten, stellte Prof. Dr. Nazan Küçükkeleş (Türkei) vor. Dr. Alberto Canabez (Spanien) präsentierte FACE-Behandlungsmechaniken zur vertikalen Kontrolle, während Dr. Aladin Sabbagh (Deutschland) sich den Herausforderungen bei der Vermeidung von Extraktionen und orthognather Chirurgie widmete. Dabei präsentierte er u. a. die von ihm entwickelte neue

SARA® Apparatur zur Non-Compliance-Korrektur von Distalbilslagen. Die manuelle vs. digitale indirekte Klebetechnik stellte Prof. Dr. Marín Ferrer (Spanien) gegenüber. Er berichtete über die Ergebnisse einer Studie, welche die Unterschiede bei der Bracketplatzierung bei Verwendung manuell bzw. virtuell erstellter Modelle untersuchte, sowie die Positionierungsgenauigkeit beider indirekter Klebetechniken miteinander verglich. Beide Techniken hätten ihre parallele Daseinsberechtigung, unterschieden sich jedoch z. B. hinsichtlich Kosten sowie Zeitaufwand.

Ein immer wieder gern gesehener Gast beendete schließlich das X. FORESTADENT Symposium – Dr. Ron Roncone. Der US-Amerikaner gab abschließend zahlreiche Tipps, wie KFO-Praxen im Alltag noch effektiver agieren können.

Ausblick

Wer Lust bekommen hat, auch im nächsten Jahr wieder bei einem absoluten Veranstaltungshighlight dabei zu sein, sollte sich gleich zwei Termine vormerken. So lädt FORESTADENT am 25./26. September 2020 zum 1. Seminar „Aligner meets braces“ nach Ibiza und vom 13. bis 15. November 2020 zum „Airway Symposium“ nach Miami ein.

Abb. 7: Dr. Kenji Ojima zeigte anhand beeindruckender Fälle, inwieweit die Alignertherapie von der skelettalen Verankerung profitieren kann. **Abb. 8:** Ein optimal aufeinander abgestimmtes interdisziplinäres Behandlungsteam kann perfekte Ergebnisse ermöglichen. Das bewiesen Dr. Vittorio Cacciafesta (Kieferorthopäde) und Dr. Paolo Casentini (Implantologe). **Abb. 9 und 10:** Während Dr. John C. Bennett (Abb. 9) altbewährte und effektive Behandlungsmechaniken präsentierte, zeigte Dr. Björn Ludwig einen komplett digitalen Workflow bei Einsatz skelettaler Verankerung. **Abb. 11 und 12:** Das 2003 eröffnete Congress and Conference Center Palacio de Ferias y Congresos de Málaga verfügt gleich über zwei große Auditorien und bot somit perfekte Bedingungen.

Abb. 13: Dr. John C. Bennett (links) und Dr. Hugo Trevisi entwickelten mit Dr. Richard P. McLaughlin (nicht im Bild) die McLaughlin/Bennett/Trevisi-Technik. **Abb. 14 und 15:** Ausgelassene Stimmung beim Gala-Event, das im Automuseum stattfand. (Fotos: © OEMUS MEDIA AG)



Ultimates Dentalmeeting begeistert Tausende Gäste

Innovationen, Trends und hochkarätige Fachvorträge – die Dentsply Sirona World 2019 hat mehrere Tausend Zahnärzte, Zahntechniker und Dentalexperthen in Las Vegas (Nevada, USA) zusammengebracht. Vom 3. bis 5. Oktober begeisterte das ausverkaufte „Ultimate Dental Meeting“ mit einem Programm der Superlative. Stars wie Comedian Jerry Seinfeld und die mehrfach Grammy-ausgezeichnete Zac Brown Band sorgten für besondere Momente.



Abb. 1: Don Casey, CEO Dentsply Sirona, eröffnete vor ausverkauften Rängen die Dentsply Sirona World in Las Vegas. **Abb. 2:** Mehrere Tausend begeisterte Teilnehmer besuchten in diesem Jahr die Dentsply Sirona World, „The Ultimate Dental Meeting“. **Abb. 3:** Jeder Besucher konnte sich nach seinen Bedürfnissen über die verschiedenen Themenbereiche der Breakout-Kurse seinen individuellen Kongressplan zusammenstellen. **Abb. 4:** Eines der vielen Highlights: Primescan – der neue Intraoralscanner von Dentsply Sirona. **Abb. 5:** Die Dentsply Sirona World bot auch in diesem Jahr wieder eine einzigartige Mischung aus zündenden Gesprächen, klinischen Schulungseinheiten und umfangreicher Gelegenheit zum kollegialen Austausch. **Abb. 6:** Eric Bruno, Senior Vice President für die RCO Nordamerika, Dentsply Sirona: „In Zusammenarbeit mit Zahnmedizinern und -technikern arbeiten wir daran, genau die Produkte und Lösungen zu entwickeln, die Praxen und Labors benötigen.“ (Fotos: Dentsply Sirona)

Die Dentsply Sirona World in Las Vegas gehört zu den absoluten Veranstaltungshighlights der Dentalbranche und war in diesem Jahr bereits Wochen vor Beginn ausverkauft. Das erfolgreiche Konzept überzeugte auch 2019 mehrere Tausend Teilnehmer – mit einer einzigartigen Mischung aus klinischen Schulungseinheiten, Vorträgen von mehr als 100 der renommiertesten Dentalexperthen, einem inspirierenden Austausch mit Kollegen und einem erstklassigen Unterhaltungsprogramm. Zu den absoluten Highlights zählten die Live-Behandlungen, die in das Auditorium übertragen wurden: So zeigte Dr. Tarun Agarwal einen Ganzkiefer-Implantat-Fall, Dr. Erin Elliot präsentierte eine Behandlung der obstruktiven Schlafapnoe und Dr. Meena Barsoum ließ das Publikum an einer kieferorthopädischen Sitzung mit SureSmile teilhaben. Die Live-Behandlungen waren häufig Anlass, um miteinander ins Gespräch zu kommen und zu erfahren, welche Themen die Behandler in ihrem Alltag bewegen. „Genau diese Interaktionen sind uns wichtig“, sagte Don Casey, Chief Executive Officer bei Dentsply Sirona. „Wir richten unsere Innovationen konsequent daran aus, was unsere Kunden in den Praxen und Laboren brauchen. Daher fokussieren wir uns auf ganzheitliche Workflows und Produktlösungen, die nahtlos ineinandergreifen. Die Basis dafür

ist unsere Forschung und Entwicklung, in die wir jährlich mehr als 150 Millionen US-Dollar investieren – so viel wie kein anderes Unternehmen in der Dentalindustrie.“

Fachliche Weiterbildung: individuell und intensiv

Das Fortbildungsprogramm bot einen breiten Überblick mit mehr als 100 thematisch umfassenden und intensiven Workshops und Vortragssessions aus zwölf verschiedenen Fachrichtungen sowie Präsentationen zu neuen Produkten und Lösungen von Dentsply Sirona. Auf dem Podium informierten Zahnmediziner wie Dr. Karyn M. Halpern, Dr. Todd Ehrlich, Dr. Sameer Puri, Jasmin Haley, Dr. Tarun Agarwal und Shannon Pace Brinker sowie viele weitere bekannte Persönlichkeiten der Branche über Trends und Entwicklungen.

Für Dentsply Sirona steht fest: Kontinuierliche und fachlich versierte klinische Fortbildung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Praxen und Labore. Auch innovative Produktlösungen sowie eine enge Partnerschaft mit den Kunden gehören zum gemeinsamen Anliegen, den Patienten durch klinisch sichere Therapien zu einem gesunden Lächeln zu verhelfen.

Erfolgreiche digitale Workflows

Eine optimale Röntgendiagnostik ist die Basis für den weiteren Behandlungsverlauf. Mit den drei Orthophos-Modellen, die sich je-

weils im Leistungsumfang unterscheiden, kann jeder Anwender – ob Generalist oder Spezialist – die neueste Röntgentechnologie praxisindividuell für sich nutzen. So können beispielsweise 2D- und 3D-Aufnahmen des Orthophos S 3D und Orthophos SL 3D, in Verbindung mit einem optischen Scan, für die Planung einer SureSmile Alignertherapie genutzt werden.

In der Hygiene ganz vorn dabei

Die Dentsply Sirona World fokussierte in diesem Jahr mit einem eigenen Hygiene-Track wieder umfangreich auf dieses Thema, darunter beispielsweise mit Vorträgen u. a. von Linda Harvey, Dr. Mia Geisinger und Katrina Sanders. Dentsply Sirona bietet im Hygienebereich ein umfangreiches Produktsortiment, das die Behandlung für Patienten und Hygieneassistenten sehr vereinfacht.

Das Ultraschall-Scaling-System der Cavitron 300 Serie ist das neueste Mitglied der Cavitron Systemfamilie. Das exklusive rotierende Handstück Steri-Mate 360 ermöglicht eine einfache Handhabung des Einsatzes ohne Anhalten und Einstellen und eine mühelose Drehung des Ultraschallkopfes während des Skalierungsvorgangs. Das neue digitale Betriebssystem erzeugt weniger Wärme und benötigt weniger Wasser für einen besseren Patientenkomfort. Cavitron 300 wird in Deutschland voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2020 auf den Markt gebracht.

Diesjährige Highlights: Jerry Seinfeld und Zac Brown Band

Das erstklassige Unterhaltungsprogramm machte die Dentsply Sirona World zu einem Branchenevent, das Dentalexperthen und Zahnmediziner immer wieder von neuem begeistert. In diesem Jahr überraschte Dentsply Sirona die Teilnehmer mit zwei besonderen Highlights. Am ersten Abend begrüßte der weltberühmte Stand-up-Comedian, Schauspieler, Drehbuchautor, Produzent und Autor Jerry Seinfeld das Publikum zur Abendveranstaltung im Mandalay Bay Resort and Casino. Nach einem intensiven Fortbildungstag erwartete die Teilnehmer dann am Freitagabend ein weiteres Highlight: Die mehrfach mit dem Grammy Award ausgezeichnete Zac Brown Band rockte die Bühne bei einem privaten Konzert.

Aufgrund unterschiedlicher Zulassungs- und Registrierungszeiten sind nicht alle Technologien und Produkte in allen Ländern sofort verfügbar.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

„KIEFER-Orthopädie & Orthopädie“

Dentaurum-Workshop mit Prof. Dr. Stefan Kopp und Dr. Gernot Plato.

Schmerzen und Funktionsstörungen des Bewegungsapparates stellen aktuell ein bedeutsames Krankheitsbild dar. Deshalb ist es für den Behandler von Bedeutung, sich einen Überblick über die Dysfunktionen des ganzen Körpers zu verschaffen.

kaskade Funktionsstörungen sicher zu diagnostizieren. Darüber hinaus soll er erkennen, wann eine interdisziplinäre Therapie eingeleitet werden sollte.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit für Behandlungsoptimum

Zudem soll der Kieferorthopäde/Zahnarzt in die Lage versetzt werden, dieselbe Sprache wie der Orthopäde, der Osteopath und der Physiotherapeut zu sprechen, um gemeinsam den Fortgang der interdisziplinären Therapie zu lenken und zu einem individuellen Optimum für den Patienten zu führen.

Praxisrelevantes Üben rundet Kurs ab

Die Teilnehmer erarbeiten sich die Kursinhalte „mit den eigenen Händen“ durch fortwährendes Üben in Zweiergruppen. Dabei werden zunächst die Techniken im Vortrag vorgestellt, mittels Projektion auf Großbildleinwand online demonstriert und zeitgleich von den Kursteilnehmern praktisch umgesetzt. Zur Gedankenstütze und zur Anleitung für die eigene Praxis sind alle Techniken sowie Diagnostik- und Therapieabläufe in einem ausführlichen Skript dargestellt.

Die Zwei-Tages-Fortbildung „KIEFER-Orthopädie & Orthopädie – wie passt das zusammen?“ findet am 15. und 16. Mai sowie 30. und 31. Oktober 2020 (Fr./Sa. 9 bis 18.30 Uhr) statt. Veranstaltungsort wird an beiden Terminen das Centrum Dentale Kommunikation der

Abb. 1 und 2: Prof. Dr. Stefan Kopp (links) und Dr. Gernot Plato laden an zwei Terminen in 2020 zur Fortbildung „KIEFER-Orthopädie & Orthopädie – wie passt das zusammen?“ ein. Abb. 3: Veranstaltungsort des am 15. und 16. Mai sowie 30. und 31. Oktober 2020 stattfindenden Workshops ist das Centrum Dentale Kommunikation (CDC) in Ispringen. (Fotos: © Dentaurum)

Der Workshop „KIEFER-Orthopädie & Orthopädie – wie passt das zusammen?“ zielt exakt auf diese Zusammenhänge ab. Sowohl aus zahnärztlicher bzw. kieferorthopädischer als auch aus orthopädischer und physiotherapeutischer Betrachtung werden alle – aus der Sicht der Referenten Prof. Dr. Stefan Kopp und Dr. Gernot Plato – für das Erkennen und zielgerichtete Behandeln dieser Patientengruppe relevanten Verfahren erläutert und kritisch bewertet.

Sichere Diagnose von Funktionsstörungen

Die aus der Sicht langjähriger klinischer Erfahrung relevanten Screening-Techniken, die auf eine Verbindung zwischen dem CMS und dem CCS/CSS hinweisen können, werden Schritt für Schritt erarbeitet. Damit soll der Kieferorthopäde/Zahnarzt in der Lage sein, durch eine im Praxisablauf beherrschbare Untersuchungs-

Dentaurum GmbH & Co. KG in Ispringen sein. Die Teilnahmegebühr beträgt 925 Euro zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Für die Teilnahme werden jeweils 17 Fortbildungspunkte gemäß den Empfehlungen der BZÄK vergeben.

kontakt

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



„KFO-Privatabrechnung – das komplette Programm“

Empfehlungen, Erfahrungen, Trends zu GOZ und BEB.

Die Privatabrechnung bietet stets Optimierungspotenziale. Ein Update lohnt sich hierzu immer. Bleiben Sie und Ihr Team daher am Ball! KFO-Management Berlin bietet zum Thema an verschiedenen Terminen eine Fortbildung mit Dipl.-Kffr. Ursula Duncker an. Das Tagesseminar richtet sich an Zahnmedizinische Fachassistentinnen (ZFA), Zahnmedizinische Verwaltungsassistentinnen (ZMV), Abrechnungspersonen sowie Praxisinhaber – auch zur „Auffrischung“. Themenschwerpunkte werden sein: Der Heil- und Kostenplan für KFO – das wichtigste Dokument; Abweichende Vereinbarung – wozu?; Materialmehrkosten-Vereinbarung bei hochwertigen Brackets – wie sinnvoll ist das?; Das Antikorruptionsgesetz und seine Auswirkungen



Dipl.-Kffr. Ursula Duncker informiert an fünf Terminen in 2020 zum Thema „KFO-Privatabrechnung – das komplette Programm“.

auf die Materialberechnung; Erläuterung sämtlicher KFO-relevanter GOZ-Positionen, und zwar „Schritt für Schritt“; Berechnung der adhäsiven Befestigung von Brackets und Entfernung von Bögen; Aktuellste Urteile zur GOZ 2197, GOZ 2290, Ä 2702 usw.; Abrechnungsbesonderheiten bei Alignern und Lingualtechnik; Die richtige Berechnung von alternativen Behandlungsgeräten, wie SUS-Apparatur, Flex Developer, Forsus Federn, Carriere Motion, Bio Bite Corrector u.v.m.; Kalkulation von Privatleistungen für Kassenpatienten sowie neueste Ablehnungstrends der Erstattungsstellen. Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.2005 einschließlich der Punktbewertungsempfehlung

des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. Die Teilnahmegebühr beträgt 395 Euro zzgl. MwSt. Es werden sechs Fortbildungspunkte vergeben. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

kontakt



KFO-Management Berlin
Lyckallee 19, 14055 Berlin
Tel.: 030 96065590
info@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de

KN Termine

„KFO-Privatabrechnung – das komplette Programm“

Alle Kurszeiten: 11–17 Uhr

- Düsseldorf ➔ 14.02.2020
- München ➔ 29.04.2020
- Hannover ➔ 17.06.2020
- Berlin ➔ 23.09.2020
- Mannheim ➔ 27.11.2020

ABO-SERVICE

KN Kieferorthopädie Nachrichten

Schnell. Aktuell. Praxisnah.



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

Wissenschaft & Praxis

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.

Wirtschaft & Recht

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.

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

KN 11/19

Möglichkeiten von Miniimplantaten in der Kieferorthopädie

Orthodont-Fortbildung in Salzwedeler MVZ mit praktischen Übungen. Ein Beitrag von Franziska Männe-Wickborn.



Abb. 1: Insertion eines tomas®-pins in einen knochenähnlichen Kunststoffblock. Abb. 2 und 3: Impressionen von der Fortbildungsveranstaltung in der Hansestadt Salzwedel. (Fotos: © Franziska Männe-Wickborn)

Wissenschaftliche Atmosphäre Ende August in Salzwedel. Simon Can, Geschäftsführer des MVZ für Kieferorthopädie (Orthodont), hatte seine (fach)zahnärztlichen Mitarbeiter in die Hansestadt eingeladen, um ihr Wissen zur skelettalen Verankerung in der Kieferorthopädie zu vertiefen.

Dr. Thomas Lietz (Dentaurum), selbst Zahnarzt und ausgebildeter Zahntechniker, referierte zum Thema „Miniimplantate in der Kieferorthopädie erfolgreich anwenden“. Ziel des Kurses war es, den Teilnehmern aus heutiger Sicht darzustellen, in welche klinischen Situationen mittels skelettaler Verankerung über Miniimplantate eine Verbesserung der Behandlungsqualität erreicht

werden kann. Hierzu wurden die verschiedensten Indikationen dargestellt. Über mehrere Stunden erläuterte der Referent Anwendungsmöglichkeiten, Anforderungen und Erfolgsraten der aktuellen kieferorthopädischen Implantatsysteme. Im Fokus stand das tomas® System des Ispringer Unternehmens.

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Tages war die optimale Platzierung und somit erfolgreiche skelettale Verankerung mit den Pins, um schonende und bestmögliche Behandlungsergebnisse zu erzielen. In welchen Situationen sind Miniimplantate und die dazugehörigen individuellen Konstruktionen einsetzbar? Dienen sie nur als Verankerung oder auch als aktive Appa-

ratur für Distalisation, Mesialisation, Insertion, Extrusion etc.?

Die zehn Kollegen aus Schönebeck, Teltow, Berlin, Lüchow und Salzwedel lauschten interessiert den Ausführungen des Referenten. Mithilfe dargestellter Behandlungsfälle wurde deutlich, dass Miniimplantate mit positivem Effekt und guten Ergebnissen eingesetzt werden können. Es wurde aber auch betont, dass sie nicht in jedem Fall das Mittel der Wahl sind. Die Miniimplantate seien als zusätzliches bzw. eines der möglichen Therapiewerkzeuge zu sehen.

„Ganz dringend muss immer die Biomechanik bedacht werden“, führte der Referent in seinem Vortrag aus. Die wirkenden Kräfte führten

sonst zu ungewünschten Zahnbewegungen. Dr. Thomas Lietz stellte ein großes Spektrum von Fallbeispielen vor, bspw. Behandlungsoptionen bei Nichtanlagen, bei Gaumennahterweiterungen, kieferorthopädischen Alternativen zu prothetischem Zahnersatz, dem Aufrichten von Zähnen, Augmentation u. a. Auch typische Handhabungsfehler wurden aufgezeigt. „Die Arbeit in einem MVZ bietet hier viele Vorteile“, so Dr. Lietz. „Der interdisziplinäre Gedanke ist unter einem Dach vereint. Es gibt weniger fachliches Schubladendenken.“

Bevor die Kursteilnehmer selbst die Miniimplantate in einen Übungsblock setzten, halfen DVT-Bilder, sich die topografische Anatomie

wieder zu vergegenwärtigen, um die optimale Position der Schrauben zu finden. „Die Insertion von Miniimplantaten im vorderen Gaumen ist der am besten geeignete Platz. Er ist sicher, und es steht genug Knochenmaterial zur Verfügung“, legte der Referent dar. Die Planung der Schraubenposition sowie der einzugliedernden Apparatur müsse unter den Gesichtspunkten der skelettalen Voraussetzungen und der zu erwartenden Kräfte und gewünschten Therapieziele hinsichtlich der Biomechanik vorab bestens durchdacht sein. Im praktischen Teil der Fortbildung standen die Insertion der tomas®-pins und die Anwendung der tomas®-Abutments mit ihrer simplen Schnappmechanik im Fokus.

14. DGLO-Jahrestagung in Düsseldorf

Am 7. und 8. Februar 2020 dreht sich alles um die Lingualtechnik.



Liebe Kolleginnen und Kollegen, im Namen des 1. Vorsitzenden Dr. Andreas Bartelt und des gesamten Vorstandes lade ich Sie und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am 7. und 8. Februar 2020 ganz herzlich zur 14. Wissenschaftlichen Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Linguale Orthodontie in die Metropolstadt Düsseldorf, ins Hyatt Regency Hotel, ein. *Düsseldorf lacht schöner!* Denn die hohe Präzision der vollständig individualisierten, digitalisierten Lingual-

technik in den Händen von Experten lässt keine Wünsche offen, um ein perfektes Lachen zu kreieren. Das Motto der diesjährigen Tagung überzeugt und zeigt weit mehr als nur Lingualbrackets: Lingual and More – die hohe Kunst der Lingualtechnik. Am Freitagvormittag zeigen Professor Benedict Wilmes und Dr. Martina Bräutigam die aktuellen Weiterentwicklungen und die richtige Handhabung des BENESliders in einem Pre-Congress Workshop zum Thema „Lingualtechnik und

palatinale Miniimplantate – wie, wann, wofür?“.

Für die wissenschaftlichen Vorträge, beginnend am Freitagmittag, konnten wir viele namhafte Referenten aus Hochschule und Praxis gewinnen und daher ein spannendes und breit gefächertes Programm für Sie zusammenstellen! In einem vielseitigen Ganztageskurs am Freitag dürfen sich zudem unsere Zahnmedizinischen Fachangestellten mit der kieferorthopädischen Assistenz in der Lingualtechnik, dem Anfertigen

von Scans und digitalen Fotos vertraut machen und zertifizieren. Zum traditionellen Round-Table-Abend mit den Referenten genießen wir am 7. Februar in einem urigen Brauhaus in der Innenstadt Düsseldorfs leckere rheinische Spezialitäten und Altbier. Anschließend geht es weiter in die angesagteste Club-Bar der Stadt, das „Sir Walter“. Unseren schicken Galaabend am 8. Februar begehen wir im „THE VIEW Sky-lounge & Bar“ auf der obersten Etage des INNSIDE Hotels im Colorium – eine einzigartige Location mitten im Kulturzentrum des Medienhafens Düsseldorf – das dürfen Sie auf keinen Fall verpassen!

Lassen Sie sich von unserer begleitenden Industrieausstellung begeistern und finden Sie genug Zeit, sich mit den neuen Produkten aus der gesamten Kieferorthopädie zu beschäftigen. Liebe Freunde der Lingualtechnik – lassen Sie uns gemeinsam durch den fachlichen Austausch bei der DGLO-Tagung in Düsseldorf die hohe Kunst der Kieferorthopädie weiterleben!

Ihre Dr. Claudia Obijou-Kohlhas, DGLO-Tagungspräsidentin 2020

Übersicht Referenten

- Prof. Dr. Ariane Hohoff
- Dr. Martina Bräutigam
- Dr. Jean-Philippe Becker
- Dr. Jürgen Roming
- Dr. Didier Fillion
- Dr. M.Sc. Gabriele Gündel
- Dr. Reinhold Meyer
- ZTM Fehmi Housein
- Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki
- Dr. Pantelis Kalaitzidis
- Prof. Dr. Thomas Stamm
- Dr. Nour Eldin Tarraf
- Prof. Dr. Michael Wolf
- Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty
- Dr. Germain Becker
- Dr. Jessy Askar
- Priv.-Doz. Dr. Manuel Nienkemper
- Prof. Dr. Benedict Wilmes
- Dr. Steffen Decker
- RA Michael Zach

kontakt

Deutsche Gesellschaft für Linguale Orthodontie (DGLO)

Kongressanmeldung:
boeld communication GmbH
Kapuzinerstraße 9d, 80337 München
Tel.: 089 189046-0
pwager@bb-mc.com
agand@bb-mc.com
www.dglo.org

Herzlich willkommen auf Ibiza!

FORESTADENT lädt am 25. und 26. September 2020 zum weltweit 1. Aligner meets braces Seminar ein.



„Aligner meets braces“ – unter diesem Titel ruft FORESTADENT im nächsten Jahr ein spannendes Event ins Leben. Dieses verbindet zwei bewährte kieferorthopädische Behandlungstechniken miteinander und zeigt daraus resultierende neue Ansätze mit all ihren klinischen Vorteilen und Möglichkeiten auf. Los gehts am 25. September 2020, dann startet das weltweit erste Aligner-Bracket-Seminar auf Ibiza.

Top-Referenten zeigen innovative Therapiewege auf

Acht Experten konnte FORESTADENT für die Premiere des in Santa Eulalia an der Ostküste der Baleareninsel stattfindenden Events gewinnen. So werden Dr. Lars Christensen (Großbritannien), Dr. Björn Ludwig (Deutschland), Dr. Vittorio Cacciafesta (Italien), Dr. Giorgio Iodice (Italien), Dr. Guillaume Lecocq (Frankreich), Dr. José Maria Ponce de León (Spanien), Dr. Alexander Gebhardt und Dr. Thomas Banach (beide Deutschland) Einblicke in ihre Erfahrungen bei der Kombination von Alignern und Brackets gewähren.

Intensive Fortbildung und entspannte Momente am Meer

Veranstaltungsort wird der Palacio de Congresos de Ibiza in Santa Eulalia sein. Unmittelbar gegenüber dem Kongresszentrum befindet sich das Aguas de Ibiza Hotel (5 Sterne), welches direkt am Meer gelegen ist und bei Angabe des Codes „FORESTADENT“ zu Sonderkonditionen (je nach Verfügbarkeit) zur Übernachtung gebucht werden kann (<https://aguasdeibiza.com>).

In der als umweltfreundlichstes Boutique-Hotel der Insel ausgezeichneten Luxusunterkunft wird sich dann auch in den Mittagspausen kulinarisch gestärkt.

Sunset Party bei atemberaubendem Ausblick

Abseits des fachlichen Programms darf sich am Abend des 25. September auf die erste FORESTADENT Sunset Party gefreut werden. Diese steigt im Amante Ibiza Restaurant, welches hoch oben auf einer Klippe gelegen mit Cocktails, guter Musik und spanischen Köstlichkeiten vor spektakulärer Kulisse auf seine Gäste wartet. Die Teilnahmegebühr für das 1. Aligner meets braces Seminar beträgt 799 Euro (729 Euro für Studenten/Assistenten mit Nachweis) und umfasst den Kongress inklusive Mittags- und Kaffeepausen sowie die Sunset Party mit Shuttle-Service. Begleitpersonen sind hinzubuchbar. Bei Registrierung und Zahlung bis zum 14. Juni 2020 wird ein Frühbucherrabatt gewährt. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

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



ÖGKFO lädt wieder nach Kitzbühel

49. Internationale Kieferorthopädische Fortbildungstagung.

Vom 7. bis 14. März 2020 veranstaltet die Österreichische Gesellschaft für Kieferorthopädie (ÖGKFO) ihre alljährlich in Kitzbühel stattfindende Internationale Kieferorthopädische Fortbildungstagung unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Adriano Crismani, em. O. Univ.-Prof. Dr. Hans-Peter Bantleon und Univ.-Prof. Priv.-Doz. Dr. Brigitte Wendl.

Themen der intensiven Vortragswoche werden sein: Cross-slot biomechanics: Simple solutions to everyday problems; Invasive and non-invasive ways to accelerate orthodontic tooth movements; Bonding auf unterschiedlichen keramischen Restaurationen; Zahnformungen nach Kieferorthopädie; Der Funktionsregler nach Fränkel – ein Update (Orofaziale Orthopädie und Therapie mit dem FR-1 und FR-2 und FR-3);



Fluoride und Prophylaxe beim KFO-Patienten/Moderne Methoden zur „noninvasiven“ Kariestherapie; The biology of orthodontic tooth movement, possibilities and limitations to speed up the

process; Evidence and basic rules in Aligner Orthodontics/Therapie der CMD; Innovationen in der Straight-Wire-Therapie/Angewandte Biomechanik; Retention – Stabilität: Innovative Technologie und aktuelle Entwicklungen.

kontakt



Tagungsbüro
 Webergasse 13
 6370 Kitzbühel
 Österreich
 Tel.: +43 676 4360730
 Fax: +43 5356 64084
tagung-kitz@oegkfo.at
www.oegkfo.at/kitz-2020

ANZEIGE

NEU

Referent | Tobias Wilkomsfeld/Mülheim an der Ruhr



Brandschutz und Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.notfall-seminar.de

➊ **Brandschutz in der Zahnarztpraxis**
 Kursdauer: 2 Stunden | Fortbildungspunkte: 3

➋ **Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis**
 Kursdauer: 3 Stunden | Fortbildungspunkte: 4

Kursgebühr
 Seminar ➊ (Einzelbuchung) 90,- € zzgl. MwSt.
 Kombipreis Seminar ➊ & Seminar ➋ 199,- € zzgl. MwSt.

Kursgebühr
 Seminar ➋ (Einzelbuchung) 120,- € zzgl. MwSt.
 Kombipreis Seminar ➊ & Seminar ➋ 199,- € zzgl. MwSt.

Faxantwort an +49 341 48474-290

Für das Seminar ➊ **Brandschutz** und/oder für das Seminar ➋ **Notfallmanagement** melde ich folgende Personen verbindlich an:

| | Seminar ➊ | Seminar ➋ |
|-------------|--------------------|--------------------------|
| Baden-Baden | 07. Dezember 2019 | <input type="checkbox"/> |
| Unna | 14. Februar 2020 | <input type="checkbox"/> |
| Marburg | 15. Mai 2020 | <input type="checkbox"/> |
| Warnemünde | 22. Mai 2020 | <input type="checkbox"/> |
| Essen | 25. September 2020 | <input type="checkbox"/> |

Titel, Vorname, Name

Titel, Vorname, Name

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

Stempel

Datum, Unterschrift

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

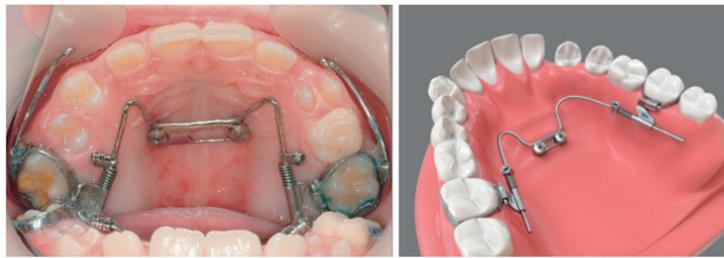
Paramedianes BENEslider®-Komplettset

dentalline wartet mit einem attraktiven Herbstangebot der beliebten Distalisationsapparatur auf.

Aufgrund ihrer biomechanischen Vielseitigkeit sowie minimalen Invasivität stellt der Einsatz von Miniimplantaten heutzutage eine weitverbreitete Behandlungsoption innerhalb der Kieferorthopädie dar. Eine der klassischen Indikationen, insbesondere für Miniimplantate mit Abutments, ist die Distalisierung von Oberkiefermolaren, wodurch Zahnextraktionen vermieden werden können. Seit vielen Jahren hat sich hierbei die Anwendung des compliance-unabhängigen BENEslider® von PSM bewährt.

Innovatives Kraftsystem zur körperlichen Molarendistalisierung

Der Aufbau, der über die dentalline GmbH exklusiv in Deutschland, Österreich und der Schweiz erhältlichen Apparatur, basiert auf zwei im Gaumen inserierten BENEFit®-Miniimplantaten, auf die eine BENEplate® mit Draht ge-



Für die paramediane Insertion bietet dentalline im Herbst ein BENEslider® Standard-Komplettset zum attraktiven Sonderpreis an.

schraubt wird. Auf den 1,1 mm starken, rostfreien Stahldraht zur Realisierung der Gleitmechanik werden die BENEslider®-Bestandteile aufgesteckt, wobei die ausführende Kraft über Druckfedern mittels Mobilisatoren aktiviert wird. Ist die Distalisation der Molaren erfolgt, können die verbleibenden Behandlungsziele mittels festsitzender Bracketapparatur (labial bzw. lingual) oder mithilfe von Alignern umgesetzt werden. Hierfür werden einfach die Druck-

federn des BENEslider® entfernt, wodurch die Apparatur ein passives Gerät zur Molarenverankerung während der anterioren Retraktion wird.

Vorderer Gaumen als zuverlässiger Insertionsbereich

Verglichen mit dem Alveolarfortsatz hat sich der vordere Gaumen aufgrund seiner hohen Knochenqualität als bevorzugter Insertionsbereich für Miniimplantate etabliert. Dabei haben sich in den letzten Jahren sowohl die mediane

Insertion (Positionierung der Pins in sagittaler Richtung) als auch die paramediane Insertion (in transversaler Richtung) sehr bewährt. Die Wahl zwischen medianem und paramedianem Einbringen der Pins sollte von Fall zu Fall entschieden werden und wird vor allem von der angestrebten Biomechanik bestimmt, welche zur Erreichung der Therapieziele benötigt wird.

Paramedianes BENEslider®-Komplettset

Für die paramediane Insertion bietet dentalline ein BENEslider®-Komplettset zum einmaligen Herbstaktionspreis an, wobei der BENEslider® auch einzeln bestellt werden kann. Das Set besteht aus einer BENEplate® und jeweils zwei Fixierschrauben, Mobilisatoren (diese sind auch als Mikro-Mobilisatoren beziehbar), NiTi-Druckfedern (240 g oder 500 g) sowie BENETubes® (6,5 mm).

Parallele Insertion dank DeFranco Parallel-Guides

Um eine garantiert parallele Insertion der Schrauben im Gaumen zu gewährleisten – egal, ob diese median oder paramedian erfolgt –, ergänzen die DeFranco Parallel-Guides das beliebte BENEFit®-System. Mithilfe von aktuell je drei verschiedenen Bohr- und Schraubführungen kann die vorab genau definierte Distanz sowie Parallelität der Miniimplantate dabei direkt am Patienten realisiert werden – schnell, sicher und ohne Abformung.

kontakt

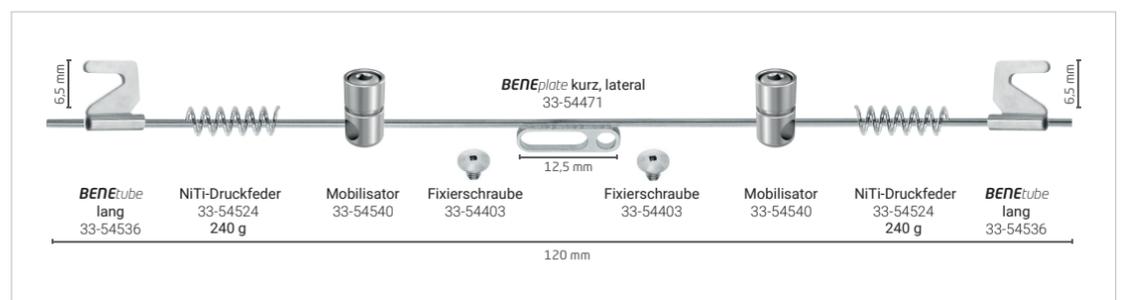
dentalline GmbH & Co. KG
Goethestraße 47
75217 Birkenfeld
Tel.: 07231 9781-0
Fax: 07231 9781-15
info@dentalline.de
www.dentalline.de

ANZEIGE

Kieferorthopädin/e gesucht!



Für unseren kieferorthopädischen Praxisstandort Salzwedel suchen wir eine/n Kieferorthopädin/en in leitender Position. Die gut frequentierte Praxis deckt sämtliche Bereiche der modernen KFO ab. Wir bieten Sicherheit, geregelte Arbeitszeit, Flexibilität, Fahrtkostenübernahme sowie eine Gewinnbeteiligung in Festanstellung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an info@orthodont.de



Das BENEslider®-Set paramedian umfasst BENEplate® und jeweils zwei Fixierschrauben, Mobilisatoren, NiTi-Druckfedern (240 g oder 500 g) sowie BENETubes® (6,5 mm).

Rundum-sorglos-Paket

Kostenloser Nachschleif- und Reparaturservice.

Nie mehr stumpfe Instrumente! Zum Start seiner neuen Kooperation mit Hu-Friedy bietet der Gilchinger Dentalanbieter Adenta einen ganz besonderen Service an. So erwerben Praxen, die über Adenta KFO-Zangen und Handinstrumente von Hu-Friedy bestellen, parallel einen kostenlosen Nachschleif- und Reparaturservice*. Während sonst allgemein übliche Kosten zwischen 25 und 35 Euro pro Instrument für eine fachgerechte Aufbereitung anfallen, sparen Praxen diese künftig beim Zangen- und Instrumentenkauf über Adenta – und das viele Jahre lang.

Um Praxen hierbei einen Service bieten zu können, von dem sie möglichst lange profitieren, hat sich Adenta an der durchschnittlichen Lebensdauer von regelmäßig zur Anwendung kommenden KFO-Zangen und Instrumenten orientiert. So steht Praxen dieser kostenlose Service – je nach Art des von ihnen erworbenen Hu-Friedy-Handinstruments – ganze drei bis zehn Jahre! zur Verfügung (Slim Line & Lingual Ortho Cutter – drei Jahre;

Standard Ortho-Cutter – vier Jahre; Slim Line/Linguale Drahtbiegezange – sieben Jahre; Standard-Drahtbiegezange – zehn Jahre). Das Nachschleifen sowie anfallende Reparaturen werden fachgerecht durch den Hersteller Hu-Friedy in Tuttlingen ausgeführt. Über Adenta erworbene Zangen und Handinstrumente aus dem Hu-Friedy-KFO-Produktprogramm können zur Wahrnehmung dieses Service entweder direkt an Hu-Friedy oder an Adenta (zur Weiterleitung) geschickt werden.

*Voraussetzung ist der Einsatz im Rahmen der Zweckbestimmung sowie die sorgfältige, professionelle Handhabung und Pflege aller Hu-Friedy-Produkte.

kontakt

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



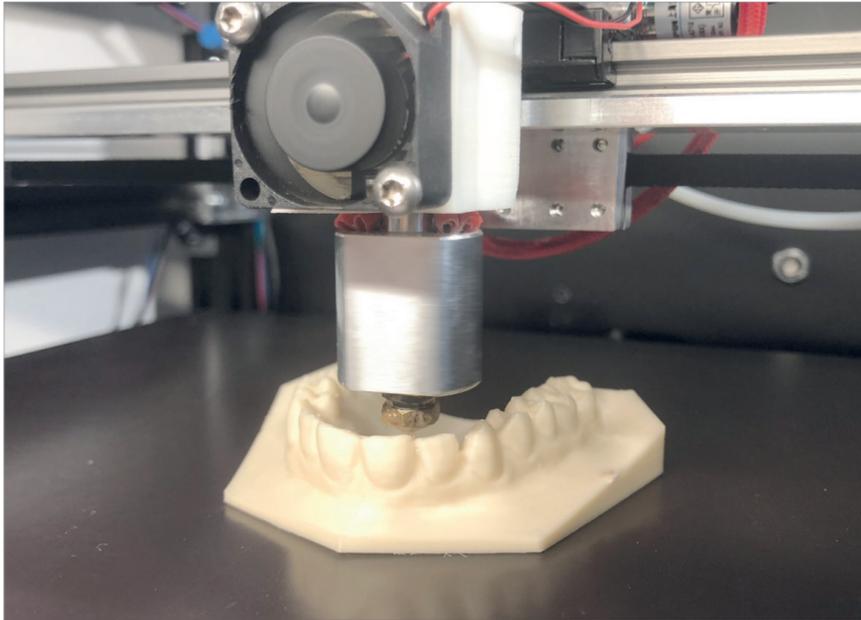
Hochpräzise, schnell und effektiv

WCO macht mit dem OrthoCube 3D Drucker den nächsten Schritt in der Digitalisierung.

Das neue OrthoCube 3D FDM System von World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH wurde speziell für die Bedürfnisse der kieferorthopädischen Praxis entwickelt. Dabei bietet das FDM-Druckprinzip gegenüber herkömmlichen in der Zahnmedizin angebotenen Druckern auf Resinbasis wichtige Vorteile.

Natürlich nachhaltig und leistungsstark

Zunächst ist das verwendete Druckermaterial BioFill (Filament) 100 Prozent frei von reizenden Bestandteilen, zu 100 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt, biologisch abbaubar (gemäß DIN EN 14588) und erzeugt im Druckprozess keine unangenehmen Gerüche. Auch ist keine Nachbearbeitung durch Chemikalien (z. B. Isopropanol) oder im Lichtofen notwendig. Das Tragen von



Schutzkleidung oder Handschuhen entfällt, ebenso wie das Aufstellen des Druckers in separat und extra belüfteten Räumen oder eine toxische Schulung der Praxismitarbeiter.

Über Nacht können bis zu 18 Modelle gedruckt werden. Hohe Präzision bei geringen Toleranzen von nur 50 µ, Einbeziehung der kompletten KFO-Technik (Tiefziehtechnik,

Streutechnik, Positioner), automatische Kalibrierung der Druckfläche, kurze Druckzeiten und extrem niedrige Druckkosten von ca. 1 Euro pro Modell sind weitere Vorteile des OrthoCube 3D Druckers.

Höchste Qualität und bester Service

Der OrthoCube Drucker wurde in Deutschland entwickelt. Hier wird er auch produziert, also komplett „made in Germany“. Hochwertig ist auch der Service: World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH übernimmt sowohl die Installation, die Justage sowie die Schulung der Mitarbeiter. Spezielle Trainingskurse von einem Kieferorthopäden für Kieferorthopäden bei paralleler Schulung der Praxismitarbeiter runden das Servicepaket ab. Informationen zu diesen Kursen können

unter Telefon 08381 89095-0 erfragt werden.

Spezieller Service für die Praxis

World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH bietet individuell maßgeschneiderte Möbel in verschiedenen Designs, sodass der OrthoCube Drucker z. B. auch stylisch im Wartezimmer platziert werden kann. Auch eine platzsparende Lösung im Praxislabor ist möglich. Mehr Infos direkt bei World Class Orthodontics/Ortho Organizers GmbH.

kontakt

World Class Orthodontics Ortho Organizers GmbH

Lauenbühlstraße 59
88161 Lindenberg
Tel.: 08381 89095-0
Fax: 08381 89095-30
info@w-c-o.de
www.w-c-o.de

Let's rock on!

Metallbracket-Angebotsaktion von 3M geht in die nächste Runde.

Rockstars in der eigenen Praxis, die insbesondere junge Patienten begeistern und ihnen Happy Metal Smiles verleihen? Die gibt es – in Form von Metallbrackets des Unternehmens 3M. Zu den Topstars in ihrem Metier gehören 3M SmartClip SL3 Selbstligierende Metallbrackets. Sie begeistern ihre Fans u. a. durch Effizienz im gesamten Behandlungsablauf und eine einfache Reinigung. Bis zum 30. November 2019 gibt es diese sowie alle anderen Metallbrackets von 3M im Paket bis zu 55 Prozent günstiger. Schon bei der Bestellung von zehn Fällen liegt der Rabatt bei 45 Prozent, während 20 Fälle um 50 Prozent und 50 Fälle sogar um 55 Prozent reduziert angeboten werden. Doch damit nicht genug: Patientenbroschüren „Strahlend im Rampenlicht“ gibt es gratis dazu.

sind die Brackets echte Lippen- und Wangenschmeichler, die Plaque und Essensresten keinen Halt bieten.



Überzeugender Auftritt: Die innovativen 3M SmartClip SL3 Selbstligierenden Metallbrackets. (Fotos: © 3M)

Make it fast! Make it SmartClip!

Außerdem bringen die selbstligierenden SmartClip SL3 Brackets Geschwindigkeit in die Behandlung. Patienten müssen im Behandlungsstuhl weniger Geduld aufbringen, da die Option besteht, auf zusätzliche Ligaturen zu verzichten. Außerdem sind die Brackets mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung erhältlich. Diese Technologie beschleunigt den Bondingvorgang, da weder ein Adhäsiv aufzutragen ist noch Klebstoffüberschüsse zu entfernen sind. In jedem Fall lassen sich mit den Brackets innerhalb kürzester Zeit optimale Behandlungsergebnisse erzielen.

Stay flexible! Make it SmartClip!

Mit oder ohne Ligaturen, komplett oder nur mesial/nur distal einligiert –

SmartClip SL3 Brackets überzeugen durch ihre Vielseitigkeit. Diese ist auch dadurch gewährleistet, dass die Brackets in zwei Slotgrößen (0.18 und 0.22) und mehreren Prescriptions verfügbar sind. Zur Auswahl stehen das MBT Versatile+ System, das Ricketts-System (hoher Torquewert) und das Roth-System (niedriger Torquewert). Damit – und dank der Varianten mit und ohne Adhäsivvorbeschichtung – bleiben Anwender stets flexibel.

Like it? Buy it!

Wer von den Vorteilen der SmartClip SL3 Brackets überzeugt ist, der ist nur noch einen Schritt von ihrem großen Auftritt in der eigenen Praxis entfernt: der Bestellung. Entgegengenommen wird diese unter der Rufnummer 08191 9474-5000. Die Patientenbroschüren werden automatisch zugeschickt.

kontakt

3M Deutschland GmbH
ESPE Platz, 82229 Seefeld
Tel.: 08191 9474-5000
Fax: 08191 9474-5099
3munitekgermany@mmm.com
www.3M.de/OralCare



3M Science. Applied to Life.™

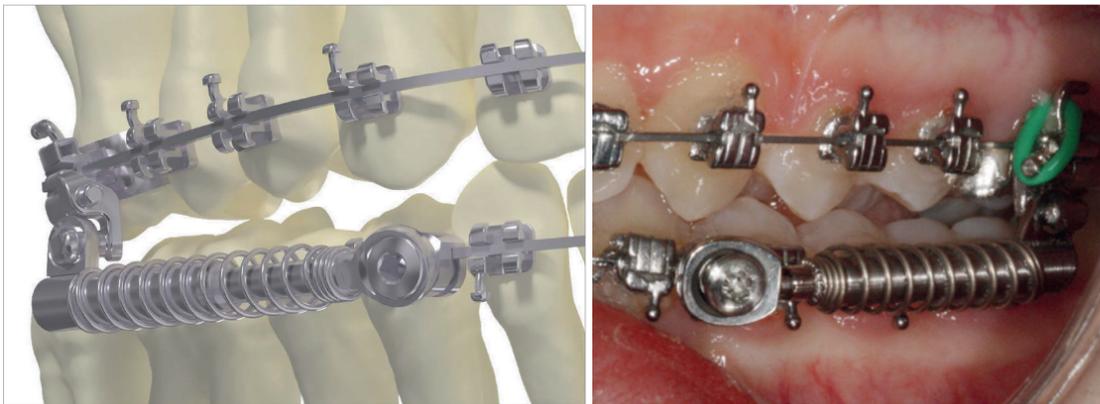
Let's rock on!

#happymetalsmile

Angebotsaktion bis 30. November 2019: Satte Rabatte auf 3M SmartClip SL3 Selbstligierende Metallbrackets und das gesamte Metallbracket-Sortiment von 3M!

Effiziente Klasse II-Therapie

Non-Compliance-Korrektur von Distalbissslagen mit SARA®.



SARA® – die neue Non-Compliance-Apparatur zur Klasse II-Korrektur von FORESTADENT. (Grafik: © FORESTADENT; klinisches Bild: © Dr. Aladin Sabbagh)

Für die mitarbeitersunabhängige Klasse II-Korrektur ist über FORESTADENT ab Dezember 2019 eine neue Behandlungsapparatur erhältlich – die SARA®. Die nach ihrem Entwickler Dr. Aladin Sabbagh benannte Sabbagh Advanced Repositioning Appliance verbindet die Starrheit des bewährten Herbst-Scharniers mit der Flexibilität des bekannten Jasper-Jumpers und bündelt somit die Vorteile beider Techniken in nur einem Therapiegerät.

Keine Labornotwendigkeit, in wenigen Minuten einsatzbereit

SARA® ist eine Teleskopapparatur mit austauschbarer Außenfeder (wählbare Kraftapplikation 3N oder 4N), welche universell in jedes festsitzende Multibracketsystem integriert werden kann. Die Fixierung im Oberkiefer erfolgt hierbei von mesial im Headgear-Tube. Das vereinfacht nicht nur die Handhabung, sondern verringert darüber hinaus Mundschleimhautirritationen. Zur Befestigung im Unterkiefer steht ein Adapter zur Verfügung,

der direkt am Stahlbogen durch eine handliche Schraube fixiert wird. Der Einbau des Klasse II-Geräts lässt sich binnen weniger Minuten realisieren. Zeitintensive Vermessungen, Vorbereitungen und aufwendige Laborarbeiten entfallen.

Mitarbeitersunabhängige, progressive Bissumstellung

SARA® kann uni- oder bilateral – auch bei erwachsenen Patienten – eingesetzt werden und bewirkt die Simulation des adaptiven Unterkieferwachstums sowie einen dentoalveolären

Ausgleich der Okklusion entsprechend dem Konzept der „progressiven Bissumstellung“ nach Dr. Sabbagh. Dieses unterscheidet sich insofern von der klassischen Herbst-Methode, dass die UK-Vorverlagerung bzw. Aktivierung im Rahmen mehrerer kleinerer Etappen anstatt in nur einem einzigen Schritt erfolgt. Zur Verstärkung des Vorschubs können ergänzend Distanzringe (1 und 2 mm) zur Verlängerung der Führungsrohre zur Anwendung kommen.

Weitere Behandlungseffekte beim Einsatz von SARA® sind neben der Wiederherstellung der Neutralokklusion und der Kaufunktion in Klasse II-Fällen, die Mesialisation der Unterkiefermolaren bei indiziertem Lückenschluss, z. B. bei Aplasie der zweiten Unterkieferprämolaren. Zudem kann mithilfe der Apparatur die Distalisation bzw. die Verankerung von Oberkiefermolaren kooperationslos und ohne Tagesrezidiv erreicht werden (Headgear-Effekt). Ferner deckt die SARA® ein breites Indikationsspektrum bei der Behandlung von CMD und Schlafapnoe ab. Dank der horizontalen Kraftrichtung der applizierten Feder treten hierbei deutlich weniger Nebenwir-

kungen wie seitlich offener Biss oder die Intrusion der OK-Molaren auf.

Einheitliche Größe für minimale Lagerhaltung

Die neue Sabbagh Advanced Repositioning Appliance ist in nur einer Produktgröße – jeweils für die linke und rechte Seite des Mundraumes – erhältlich, sodass eine minimale Lagerhaltung gewährleistet werden kann. Sie bietet eine hohe Patientenakzeptanz und kann zur effektiven, mitarbeitersunabhängigen Klasse II-Korrektur ohne Notwendigkeit von Extraktionen oder chirurgischen Eingriffen eingesetzt werden. Darüber hinaus ist ihre Anwendung bei Ap-lasien, Kiefergelenkdysfunktionen oder Schlafmedizin indiziert.

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

Neue XO FLEX 2020 für mehr Flexibilität

Neues Ambidex Saugschlauchsystem bietet mehr Flexibilität, verbesserte Nackenstütze, serienmäßige Ausstattung mit Wasserdesinfektion und Rückflussverhinderung.

Das Geschäftsjahr 2020 startet der dänische Hersteller XO CARE mit einer neuen Edition der XO FLEX Einheit. Zahlreiche Innovationen der Behandlungseinheit machen die 2020 Edition für den (Fach-)Zahnarzt noch flexibler. Das XO Ambidex Saugschlauchsystem ist zentral unterhalb der Rückenlehne befestigt und kann dadurch mit dem Schlauch von der Behandlungsposition 8 bis 4 Uhr herumgeschwenkt werden. So können Rechts- wie Linkshänder ohne Umbau an der Einheit arbeiten – ein weiterer Vorteil für die Solobehandlung.

Die Saugschlauchdesinfektion ist in der neuen Edition 2020 zum Schutz vor Verkeimung serienmäßig integriert. Auch die Nackenstütze wurde verbessert: Die Entfernung der Stütze zur Rückenlehne ist nun mit einem Klemmmechanismus arretiert, sodass sich die Neigung leichter einstellen lässt. Größtmögliche Flexibilität bietet XO CARE Behandlern mit der neuen Option für individuelle Bezüge des Softpolsters nach ihren eigenen Wünschen. Wer die Qual der Wahl scheut, kann sich für eine der sieben Farben des Herstellers entscheiden. Neu hinzugekommen ist die Farbe seidengrau (silk grey).

Ein weiteres Plus der XO FLEX 2020 ist die serienmäßige Ausstattung der Einheit mit einem Wasserdesinfektionssystem inklusive Rückflussverhinderung, die damit den

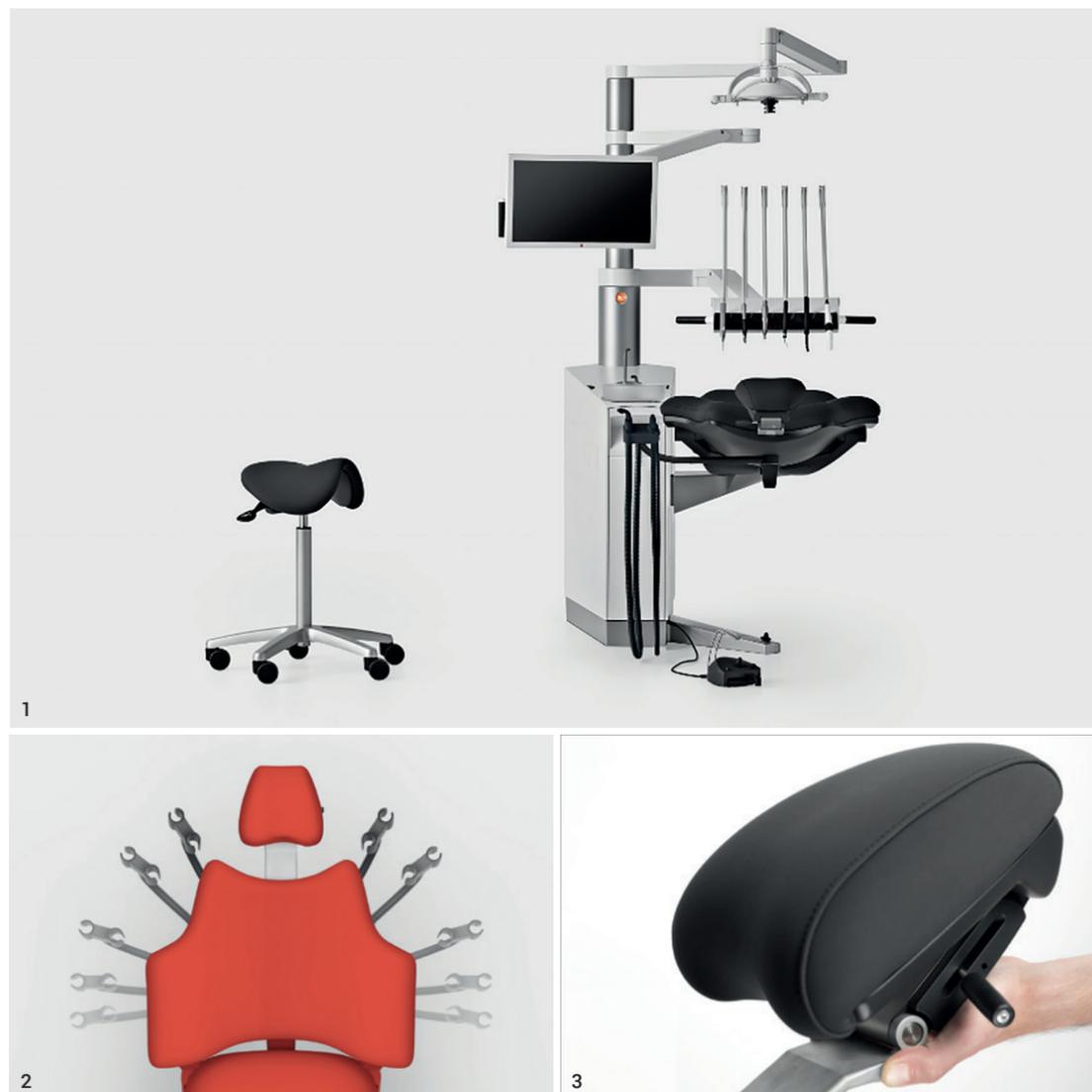


Abb. 1: Die neue XO FLEX 2020. Abb. 2: Mit dem XO Ambidex Saugschlauchsystem kann der Schlauch ohne Umbau von links nach rechts bewegt werden. Abb. 3: Die Neigung der Nackenstütze lässt sich leicht einstellen. (Fotos: © XO CARE)

EU-Richtlinien gemäß ISO 7494-2 entspricht. Für die sorgfältige Hygiene bietet XO CARE seinen Kunden ab sofort auch die passenden Desinfektionsprodukte für alle Oberflächen: Mit XO Intensive Disinfection können alle alkoholresistenten Oberflächen desinfiziert werden (z. B. die Instrumente), XO Gentle Disinfection eignet sich zur gründlichen Desinfektion aller weiteren Oberflächen, und mit XO Fabric Make Up kann das Polster besonders gut gereinigt und gepflegt werden.

Ab sofort können (Fach-)Zahnärzte die neue VistaCam iX HD Smart von Dürr Dental in die 2020 Edition integrieren und damit auch im Videomodus eine brillante HD-Bildqualität erzielen. Dank Infrarot-Technologie bietet die Intraoralkamera ohne Strahlenbelastung eine Diagnosehilfe bei Approximalkaries. Bestehende XO 4 oder XO FLEX Einheiten können ohne Austausch des Polsters mit dem Ambidex Saugschlauchsystem und der neuen Nackenstütze aufgerüstet werden.

kontakt

XO CARE A/S
 Håndværkersvinget 6
 2970 Hørsholm
 Dänemark
 info@xo-care.com
 www.xo-care.com

Neue Software Generation 5 mit OraCheck

Ab sofort deutlich umfangreicherer Einsatz von Primescan, Omnicam und CEREC in der Praxis.



Die neue OraCheck Software 5.0 bietet ein Patienten-Monitoring vor, während und nach der Behandlung – mit einem neuen Design und mit neuen Optionen für die digitale Abformung.

Mit der Übernahme von OraCheck sowie dem entsprechenden Software-Update stellt Dentsply Sirona (Fach-)Zahnärzten ein wertvolles Werkzeug für die Patientenanalyse zur Verfügung. OraCheck ist eine moderne Software, die die visuelle Beurteilung der Mundsituation um wichtige dreidimensionale Informationen ergänzt. Behandler erhalten so die Möglichkeit, Veränderungen im Patientenmund zu erfassen und sichtbar zu machen. Der Vergleich von Scans, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten angefertigt wurden, erleichtert die Bewertung von Unterschieden. Die neue Generation von OraCheck ist für alle Aufnahmeeinheiten verfügbar, die mit der neuen Software Generation 5 der CEREC SW, der Connect SW und CEREC Ortho 2.1 arbeiten.

Gemeinsamer Start für OraCheck und neue Software Generation 5

Dentsply Sirona präsentiert außerdem die neuesten Updates zur CEREC SW und zur Connect SW als Teil seiner neuen Software Generation 5. Alle Software-Updates zeigen sich in neuem Design und verfügen über eine überarbeitete, intuitive Benutzeroberfläche. Die Generation 5 SW kann sowohl mit der Omnicam als auch der Primescan genutzt werden, Voraussetzung ist ein Windows 10-Betriebssystem. Je nach Hardwaremodell ist möglicherweise ein Upgrade erforderlich.

OraCheck: Mehr Möglichkeiten für (Fach-)Zahnärzte

OraCheck wurde dafür entwickelt, in Verbindung mit einem digitalen Abformsystem Unterschiede zwischen optischen Scans auf einem Bildschirm zu visualisieren. Diese Unterschiede können sowohl Verschiebungen, Drehungen als auch geometrische Oberflächenveränderungen beinhalten. In Abhängigkeit von der vorliegenden vom (Fach-)Zahnarzt

bewerteten klinischen Situation können diese Veränderungen Hinweise auf Abrasion, Erosion, Materialabplatzung, Schwellung, Rezession, Plaque und auf eine veränderte Zahnposition sein.

Connect Software 5.1: Erweiterte Optionen

Die aktualisierte Connect SW 5.1 ermöglicht einen geführten Scan mit Omnicam und genauere Ergebnisse beim Scannen des gesamten Kiefers im Vergleich zur Software Generation 4. Sie bietet jetzt weitere Bestelloptionen für Aligner, Splints und individuelle Abformlöffel sowie Verbesserungen bei der Scanqualität für Primescan und Omnicam. Für Neukunden wird mit jedem Intraoralscanner die Connect Software 5.1 ausgeliefert.

CEREC Software 5.1: Verbesserte Scangenaueigkeit

Die aktualisierte CEREC Software 5.1 zur Chairside-Versorgung mit Restaurationen hat mehrere Verbesserungen erhalten. Die Berechnung des 3D-Modells und die Qualität der Erstvorschläge profitieren von den präzisen Scans von Omnicam in Kombination mit der CEREC SW 5.1. Die automatische Artefaktentfernung und die auf künstlicher Intelligenz basierenden Algorithmen, die auch schon bei CEREC 5.0 verwendet wurden, sind jetzt auch für die Vorgängergeneration der CEREC AC verfügbar. Die Möglichkeit des Exports von STL-Dateien ist ab sofort immer Bestandteil der Software.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
 Fabrikstraße 31, 64625 Bensheim
 Tel.: 06251 16-0
 contact@dentsplysirona.com
 www.dentsplysirona.com

Medizinische Spezialzahncreme

Pearls & Dents: biologisch abbaubare Perlen für natürliches Zahnweiß.

Das Thema „Mikroplastik“ ist allgegenwärtig und verunsichert Verbraucher. Auf ganz natürliche Weise gelingt effektive Zahnreinigung mit der medizinischen Spezialzahncreme Pearls & Dents: Die enthaltenen Natur-Pflegeperlen rollen Beläge und Verfärbungen sogar aus engsten Zwischenräumen weg. Dabei sind sie frei von Mikroplastik und zu 100 Prozent biologisch abbaubar. Der Rohstoff der Naturperlen gehört zur Klasse der „grünen Polymere“. Sie werden aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt und sind komplett biologisch abbaubar. Als Reinigungskörper sind sie sanft und weicher als Zahnschmelz und Dentin, sodass sie beides auch bei freiliegenden Zahnhälsen nicht schädigen (RDA-Wert 32). Pearls & Dents eignet sich damit bestens sogar

RDA-Werte* und ihre Bedeutung

| Abriebwirkung | sehr sanft | sanft | normal | stark | sehr stark |
|---------------------|----------------|-------|---------------------------|---------------------|-------------------|
| RDA-Wert | 32 | 50 | 70 80 90 | 100 | 150 200 250 |
| Beispiel-Zahncremes | PEARLS & DENTS | | durchschnittl. Zahncremes | weißende Zahncremes | Intensiv-reiniger |

* Der RDA-Wert (Radioaktiver Dentinabrieb) gibt den Grad der Scheuerwirkung an der Zahnschmelz durch das Putzen an. Je höher er ist, desto schädlicher.

für die dreimal tägliche Zahnreinigung. Das einzigartige Wirkprinzip hat Hersteller Dr. Liebe von einem Juwelierschick adaptiert: Der Juwelier rollt ein Schmuckstück in einer rotierenden Poliertrommel sauber, ohne dabei kostbares Material abzureiben. Hierfür versetzt er die Trommel in Rotation. Die in ihr enthaltenen Reinigungsperlen rollen die Oberfläche

des Schmuckstücks durch die Rotationsbewegung sehr schonend sauber. So funktioniert auch Pearls & Dents. Hier sorgt die Zahnbürste für die nötige Rotation, damit die Naturperlen auch in die engsten Zwischenräume gelangen. Optimale Kariesprophylaxe leistet das besondere Doppel-Fluorid-System². Der Vertrieb erfolgt über Apotheken, Zahnärzte und Prophylaxe-Shops (UVP 6,95 €/100 ml-Tube).



Die Naturperlen rollen Beläge aus engsten Zahnzwischenräumen, an die die Zahnbürste nicht gelangt, weg. Dabei lassen sie den Zahnschmelz unbeeinträchtigt.

¹ RDA-Wert (32) gemessen nach Messmethode „Zürcher Modell“ (2014).

² E. Kramer, „Das Konzept einer Amin- und Natriumfluorid enthaltenden Zahnpasta“, Pharmazie Rundschau 8/1995.

kontakt

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
 Max-Lang-Straße 64
 70771 Leinfelden-Echterdingen
 Tel.: 0711 7585779-11
 www.pearls-dents.de

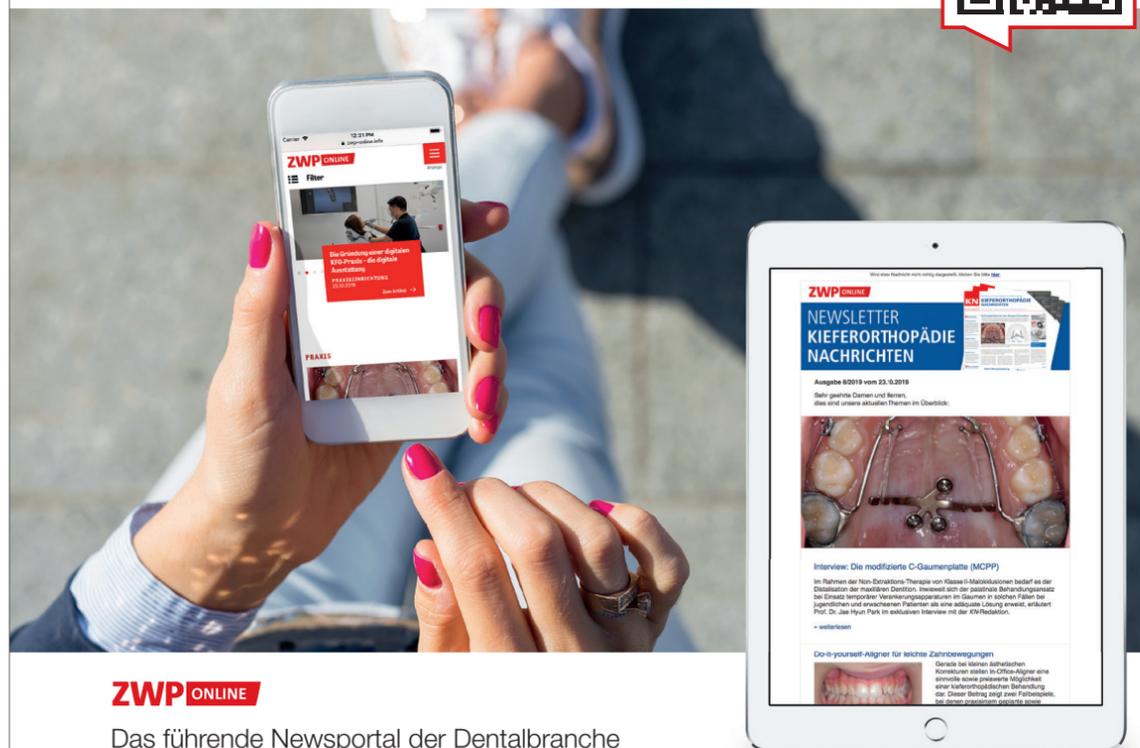
ANZEIGE

SPEZIALISTEN-NEWSLETTER

Fachwissen auf den Punkt gebracht

www.zwp-online.info

JETZT NEWSLETTER ABONNIEREN!



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche

Unschlagbares Duo

Orotol® plus und MD 555 cleaner für die Desinfektion und Reinigung von Sauganlagen.



Jedes der beiden Konzentrate ist für sich genommen bereits hochwirksam und ein äußerst effektives Mittel, um den Werterhalt von Sauganlagen zu sichern – doch im Duo sind sie einfach unschlagbar. Die Rede ist von dem seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagendesinfektion gehörenden Orotol® plus und dem ebenso bewährten Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit der verbesserten Rezeptur des MD 555 cleaners bietet der Hersteller Dürr Dental seinen Kunden

eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte. Dabei ergänzen sich die beiden Konzentrate perfekt: Während Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von schwer löslichen Salzen, Kalk, Prophylaxepulvern oder Pearl-Produkten basierend auf Calciumcarbonat aus allen Teilen der Sauganlage – auch aus den Leitungen. Wird ein solcher

„Rundumschlag“ regelmäßig durchgeführt, reduziert sich das Risiko eines Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich. Zudem verlängert die Anwendung der effizienten Produktkombination die Lebenszeit der Sauganlage. Dass es bei der Pflege und Reinigung von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller aus Bietigheim-Bissingen überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Anlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt u. a. daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental möchte mit seiner Produktlösung dazu beitragen, dass sich diese Zahlen künftig verbessern.

kontakt

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



Erstklassige Ästhetik

American Orthodontics präsentiert mit ICONIX® einen 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 angegebene Kontakt gern zur Verfügung.

kontakt

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

Digitale Distal- und Mesialslider

Hohe Präzision durch digitale Fertigung.

Mit digital gefertigten Slidern ist eine zuverlässige Verschiebung der Zähne mit einer hohen Passung möglich. Das gilt auch für Slider bei implantatbasierten Versorgungen auf Minipins. Die Distal- und Mesialslider werden bei orthoLIZE in einem Stück gefertigt. Lasern bzw. Löten ist bei der digitalen Herstellung nicht mehr notwendig. Für den Patienten ergibt sich daraus ein hoher Tragekomfort, da Schwachstellen wie Löt- oder Schweißnähte ausgeschlossen werden. Das führt zudem zu einer Verringerung von Brüchen und Reparaturen. Wiederum ein Vorteil für den Patienten: weniger Besuche in der KFO-Praxis. orthoLIZE hat den Herstellungsprozess von KFO-Apparaturen di-

gitalisiert und liefert reproduzierbare Ergebnisse, die Kieferorthopäden und Patienten begeistern. Bei vorhandenem Datensatz ist die erneute Herstellung per Knopfdruck 1:1 möglich. Digital hergestellte Herbst-Scharniere, Verankerungsapparaturen, GNE und jetzt neu im Produktportfolio Distal- und Mesialslider bestechen durch ihre hohe Präzision. Wie bei der konventionellen Fertigung funktionieren die Slider durch Druck- oder Zugkräfte. Die Zähne werden hierdurch sehr exakt und kontrolliert bewegt. Kippende Bewegungen werden ausgeschlossen. Eine sehr hilfreiche Alternative vor allem bei einseitigen Nichtanlagen und bei Asymmetrien des Zahnbogens.



Vorgehensweise des digitalen KFO-Workflows
Mittels Intraoralscanner wird der digitale Abdruck vom Ober- und Unterkiefer in der kieferorthopädischen Praxis erstellt. Bei implantatbasierten Versorgungen ist der Scan eines Scanbodys notwendig. Der fertige Datensatz wird gespeichert und an orthoLIZE übertragen. Unter Berücksichtigung der Kundenwünsche wird das CAD-

Design auf dem virtuellen Modell erstellt. Dieses erhält der Kieferorthopäde zur Ansicht und Abstimmung. Gewünschte Änderungen können dann umgesetzt werden. Immer mit dem Ziel einer exakten Passung – vor allem für den Patienten ein herausragender Vorteil, der nur mittels digitaler Verfahren machbar ist. Nach der Freigabe erfolgt die Fertigung der Slider. Das Ergebnis ist eine präzise KFO-

Apparatur bei geringem Zeitaufwand in der Praxis und somit eine Effizienzsteigerung. Vom Abdruck bis zur fertigen kieferorthopädischen Apparatur!

orthoLIZE ist ein freies und offenes CAD/CAM-Fertigungszentrum, das kieferorthopädische Apparaturen und Produkte auf der Grundlage von Intraoralscans bzw. digitalisierten Gipsmodellen fertigt. Mit der Portfolio-Erweiterung bietet das niedersächsische Unternehmen einen rundum digitalen Workflow mit ökonomischen, reproduzierbaren und hochpräzisen Ergebnissen für die moderne und innovative KFO-Praxis.

kontakt

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

orthoLIZE
DIGITALE KIEFERORTHOPÄDIE

Beste Wahl in puncto Funktionalität und Flexibilität

Planmecas neue Behandlungseinheit Planmeca Compact™ i3.

Mit über 50.000 Auslieferungen weltweit ist Planmeca Compact™ i die meistverkaufte Behandlungseinheit in Planmecas Portfolio. Die erprobte, geprüfte und bewährte Produktlinie wird nun durch ein neues schnelles und kleines Mitglied erweitert, das die Bedürfnisse des zahnmedizinischen Fachpersonals, insbesondere in großen Kliniken und Praxisketten, erfüllt.

Binnen Sekunden von Rechts- auf Linksbedienung

Der flexible Bewegungsbereich des Tragarms der Einheit bringt sowohl ergonomische als auch platzsparende Vorteile für (Fach-)Zahnarztpraxen und -kliniken. Die Planmeca Compact i3 kann in nur zehn Sekunden durch einfaches Verschieben der Instrumentenkonsolle von Rechts- auf Linksbedienung umgestellt werden – ohne die Behandlungslampe bewegen zu müssen.

Komfortables, ergonomisches Arbeiten

Aufgrund ihres schlanken Designs passt die Planmeca Compact i3 in jedes Praxis- bzw. Kliniklayout. Mit viel Platz im Arbeitsumfeld ermöglicht die Einheit dem Praxisteam

ein komfortables Arbeiten im Sitzen oder Stehen. Da die kleine Instrumentenkonsolle oberhalb des Patienten positioniert werden kann,



wird das ergonomische Arbeiten den ganzen Arbeitstag über leichter.

Mit der Drehfunktion der Einheit können auch weitere Feineinstellungen vorgenommen werden. Die Einheit ist sowohl für zwei- als auch für vierhändiges Arbeiten ausgelegt.

Individuell anpass- und erweiterbar

Planmeca Compact i3 wurde konzipiert, um die täglichen Zahnbehandlungen zu vereinfachen. Die Einheit ist leicht zu bedienen und das Handling einfach anzueignen. Der intuitive Touchscreen leitet den Benutzer in seiner bevorzugten Sprache an, und das geradlinige Design der Einheit macht externe Infektionsschutzverfahren einfach und unkompliziert. Die Einheit kann auch individuell angepasst und mit den gewünschten Funktionen, wie z.B. einem integrierten Intraoralscanner, erweitert werden.

Um den Bedürfnissen großer Praxen bzw. Kliniken gerecht zu werden, erlaubt das einzigartige Planmeca PlanID™-Anmeldesystem den (Fach-)Zahnärzten

den Zugriff auf ihre persönlichen Einstellungen an jeder Behandlungseinheit mit einem kurzem Einlesen der Chipkarte. Damit können Praxen und Kliniken ihr Equipment flexibel einsetzen, da die Einheiten nicht mehr bestimmten Benutzern zugeordnet werden müssen. Alle Nutzungsinformationen werden in der Planmeca Romexis®-Software gespeichert – so können große Kliniken und Praxisketten davon profitieren, wann, wie und von wem die Einheit genutzt wurde.

kontakt

Planmeca Vertriebs GmbH
Nordsternstraße 65
45329 Essen
Tel.: 040 22859430
info@planmeca.de
www.planmeca.de



EXPERIENCE™ mini ceramic

Die perfekte Kombination aus Ästhetik und Funktion von GC Orthodontics.



Das neue EXPERIENCE™ mini ceramic (rechts) ist im Vergleich zum EXPERIENCE™ ceramic zwar deutlich kleiner, bietet jedoch alle bewährten Leistungsvorteile seines „großen“ Bruders. (@ GC Orthodontics)

Mehr Ästhetik, Komfort und verbesserte Hygiene: Das neue EXPERIENCE™ mini ceramic, hergestellt von TOMY Inc., ist ein selbstligierendes Mini-keramikbracket. Dank seiner herausragenden technischen Eigenschaften, seiner verkleinerten Form und dem rhodinierten Clip bietet es sowohl dem Behandler als auch dem Patienten eine ideale Kombination aus hoher Funktionalität und Ästhetik.

Mini im Format, maxi in der Leistung

Ob abgerundete Slotwände, anatomisch gewölbte Basis, mechanische Retention oder drei bequeme Öffnungsvarianten: Das neue EXPERIENCE™ mini ceramic vereint alle Leistungsvorteile seines bewährten Vorgängers EXPERIENCE™ ceramic, ist dabei jedoch wesentlich kleiner und damit unauffälliger im Erscheinungsbild

und noch angenehmer im Tragekomfort!

Optimale Passform, Haftung und Ästhetik

Für mehr Stabilität und Präzision wird das selbstligierende Mini-bracket aus transluzenter Keramik im Spritzgussverfahren hergestellt und der Slot CNC-nachgefräst. Die mechanische Retention der Basis sorgt für einen optimalen Klebeverbund bei einfacher Entfernbarkeit. Kombiniert man das neue Minikeramikbracket aus der EXPERIENCE™-Serie von GC Orthodontics mit den thermoaktiven Initialloy- oder Bio-Active-Bögen in der unauffälligen Rhodium-Variante, ergibt sich ein vollendet ästhetisches sowie präzises Behandlungssystem.

Die deutsche Markteinführung erfolgte auf der DGKFO-Jahrestagung 2019.

kontakt

GC Orthodontics Europe GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801-888
Fax: 02888 801-777
info.gco.germany@gc.dental
www.gcorthodontics.eu

TimeLiner

Für das schönste Lächeln in kürzester Zeit.



TimeLiner ist eine neue, beeindruckend ästhetische zweiphasige Komplettlösung mit dem Ziel, die Behandlungszeit deutlich zu verkürzen. Zwei bewährte Systeme arbeiten hier als Team: (A) Selbstligierende Clear Light-Wire Mini-Brackets für die Phase 1 (Nivellierungsphase) und (B) Aligner für die Phase 2 (Arbeits- und Justierungsphase).

Folgende Vorteile ergeben sich hieraus:

- Behandlungszeitoptimierte Komplettlösung mit hoher Zeitersparnis für Behandler und Patient;
- alles aus einer Hand (3D-Planung mit ONYXCEPH3™ unter fachzahnärztlicher Aufsicht; Simulationsvideos für Behandlungs-

verlauf; speziell entwickelte, ästhetische selbstligierende Mini-Brackets mit sehr niedrigem Profil; maßgefertigte dreilagige Schienen; Online-Support und Telefonservice);

- keine Investitionskosten, keine zeitaufwendigen Schulungen;
- einfache Integration in den Praxisablauf.

kontakt

Orthobasics GmbH & Co. KG
Euregiostraße 9a, 48455 Bad Bentheim
Tel.: 05924 7836-730
Fax: 05924 7836-733
info@orthobasics.net
www.orthobasics.net

Erfolgsmodell Bleaching

Anpassung des Leistungsangebots an die Bedürfnisse der Patienten.

Gerade und weiße Zähne stehen für Erfolg und Gesundheit. Viele Menschen sind jedoch mit ihrer Zahnfarbe unzufrieden. Gut, dass Zahnärzte und Kieferorthopäden den Betroffenen helfen können. Gleichzeitig bietet der Trend zum Bleaching auch wirtschaftlich interessante Perspektiven.

Die Zukunft bringt mehr Bleaching-Patienten

Bislang scheuten Patienten eine Bleaching-Behandlung häufig aus Kostengründen. Mittlerweile gibt es allerdings private Krankenversicherer, die ihren Versicherten in bestimmten Tarifen die Kosten einer Bleaching-Behandlung ganz oder teilweise erstatten. Dadurch ist in

den nächsten Jahren ein Zuwachs an Bleaching-Patienten in den Praxen zu erwarten. Auch Kieferorthopäden sollten sich also vorbereiten und ein gut durchdachtes Bleaching-Angebot in ihr medizinisches Gesamtkonzept aufnehmen. Ein Vorteil der Bleaching-Behandlung ist die Delegierbarkeit. So wie Praxisinhaber die Prophylaxe-Behandlung an speziell ausgebildete Fachkräfte delegieren, können

sie die Bleaching-Behandlung ebenfalls von entsprechend ausgebildetem Personal durchführen lassen. Eine Bleaching-Behandlung sorgt zudem für stärkere Patientenbindung. Denn Patienten, denen ihre Zahnfarbe so wichtig ist, dass sie sie aufhellen lassen, werden auch für andere ästhetische Lösungen offen sein. Um Zahnärzten und Kieferorthopäden die Kommunikation mit Patienten zu erleichtern, erklärt goDentis –



Deutschlands größter Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden – in seiner Bleaching-Broschüre, wann ein Bleaching sinnvoll ist, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen und vieles mehr. Neben weiteren Drucksachen bietet das Qualitätssystem umfassende Serviceleistungen wie die PZR-Direktabrechnung, professionelle Beratung und einen kollegialen Austausch. goDentis ist 100-prozentige Tochter der DKV. Tarifabhängig profitieren Patienten von einer Mehrerstattung bei der Behandlung durch goDentis-Partnerzahnärzte.

Wer noch nicht Partner von goDentis ist, kann sich auf godentis.de/jetztinformieren über weitere Vorteile und Leistungen der Partnerschaft informieren.

kontakt

goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
50933 Köln
Scheidtweilerstraße 4
Tel.: 0221 5784492
info@godentis.de
www.godentis.de

IHK-Bestenehrung 2019

Dentaurum-Auszubildende schneiden sehr gut ab.

Es ist kein Zufall, dass das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum das von der IHK verliehene Gütesiegel „1A Ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb“ trägt. Durch optimale Förderung gehen durchschnittlich zwei von drei Auszubildenden mit der Note „gut“ und besser von der Berufsschule ab. Bemerkenswert beim Abschlussjahrgang 2019: Drei der Absolventen schafften es unter die besten aus der Region Nordschwarzwald.

Fräsen, Drehen, Schleifen, Bohren und CNC-Grundkenntnisse vermittelt werden. Anschließend erhalten die Azubis in den Abteilungen CNC-Automatendreherei, CNC-Fräsabteilung oder der Stanz- und Umformtechnik eine spezielle Fachausbildung. Die Werkzeugmechaniker arbeiten derweil im Ausbildungszentrum an Projekten im Bereich Spritzguss- und Stanzwerkzeuge. Die Industriekaufleute lernen u. a. die Abteilungen Vertrieb, Einkauf,



Die erfolgreichen Dentaurum-Absolventen mit ihren Ausbildern (v.l.n.r.): Sabine Fahr, Christina Epple, Patrick Dröge, Daniel Rudisile und Lukas Schaier. (Foto: © Dentaurum)

Patrick Dröge, Christina Epple und Lukas Schaier wurden im Oktober von der Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald zur Bestenehrung in das Kurhaus in Bad Liebenzell eingeladen. Hier überreichten IHK-Hauptgeschäftsführer Martin Keppler und IHK-Geschäftsführerin Tanja Traub der Industriekauffrau und den beiden Dentaurum-Gesellschaftern Mark S. Pace, Axel Winkelstroeter und Petra Pace gab es Lob und ein Geschenk. Besonders stolz auf die jungen Berufsstarter, die alle im Unternehmen bleiben, sind ihre Ausbilder Daniel Rudisile (technisch) und Sabine Fahr (kaufmännisch). Christina Epple verstärkt ab sofort die Finanzbuchhaltung, während Lukas Schaier den Werkzeugbau und Patrick Dröge die Abteilung Spritzautomaten unterstützt.

Von der Pike auf gelerntes Know-how

Werkzeug-, Stanz- und Umform- sowie Zerspanungsmechaniker (Fachrichtung Dreh- und Fräsmaschinensysteme) werden drei bis dreieinhalb Jahre lang in Dentaurums technischem Ausbildungszentrum ausgebildet. Während der ersten eineinhalb Jahre findet hier die Grundausbildung „Metall“ statt, wo Metallbearbeitungsgrundlagen wie

Versand, Marketing und Finanzbuchhaltung kennen, in denen ihnen alle kaufmännischen und organisatorischen Vorgänge im Unternehmen erklärt werden. Bei mittlerer Reife kann die Ausbildung auf zweieinhalb und bei Fachhochschulreife oder Abitur auf zwei Jahre verkürzt werden. Im zweijährigen Ausbildungsgang erwirbt man zudem die Zusatzqualifikation Internationales Marketing/Außenhandel.

Ein Jahr vor Ausbildungsbeginn bewerben

Alle Auszubildenden werden, ergänzend zum Unterricht, im Betrieb geschult. Beim jährlich stattfindenden Ausflug, der Weihnachtsfeier und weiteren Gelegenheiten verbringen die Berufsanfänger viel Zeit miteinander. Um einen Ausbildungsplatz bei Dentaurum sollte man sich ca. ein Jahr vor dem Ausbildungsbeginn im September bewerben.

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Sabine Fahr
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-517
Fax: 07231 803-553
info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

PROBEABO

cosmetic dentistry

1 Ausgabe kostenlos!

jährlicher Abopreis
44,- €

jährliche Erscheinung
4-mal

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

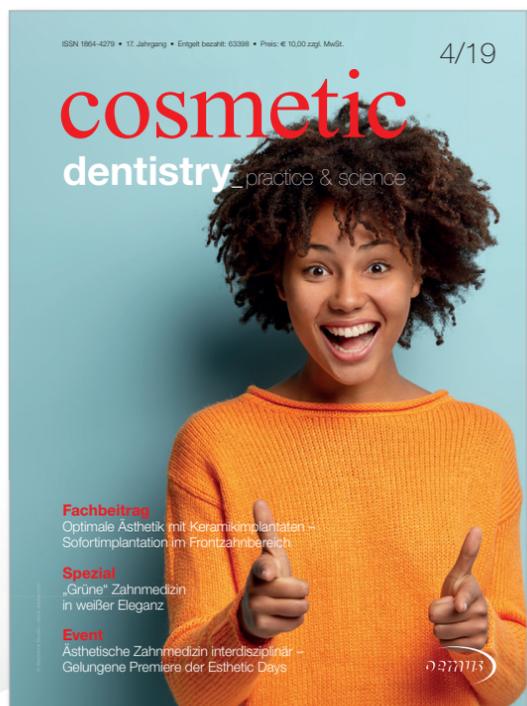
Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Stempel



Henry Schein spendet 4.000 Euro an KINDERHILFE e.V.

Hilfe für krebs- und schwerkranke Kinder.

Auf den diesjährigen Herbstfesten zeigte Henry Schein erneut ein besonderes Herz für Kinder: Die Depots in Berlin und Leipzig veranstalteten im Rahmen ihrer Herbstfeste eine Lebkuchenherz-Aktion zugunsten schwerkranker Kinder, an dem sich die Besucher rege beteiligten. Rund 1.850 Euro kamen dabei zusammen, die von Henry Schein verdoppelt und aufgerundet wurden, sodass am Ende ein Spendenscheck in Höhe von 4.000 Euro an den Verein KINDERHILFE – Hilfe für krebs- und schwerkranke Kinder übergeben werden konnte.

Unterstützung betroffener Familien

Der Verein KINDERHILFE – Hilfe für krebs- und schwerkranke Kinder entstand vor über 30 Jahren aus einer Elterninitiative heraus. Ziel ist es, den Familien, die die schockierende Diagnose „Dein Kind hat Krebs“ erhalten, in dieser schwierigen Zeit zu unterstützen und zu begleiten. Oft müssen die betroffenen Kinder und deren Familien nach den langwierigen Behandlungen das neue und andere Familienleben erst wieder erlernen und zueinander finden. „Wir sind sehr gerührt über diese tolle Aktion und das Engagement aller Beteiligten. Die Spenden setzen wir für unsere Nachsorgeeinrichtung in Bad Malente ein, in



Victor Stoyloff (rechts im Bild), Direktor Region Ost bei der Henry Schein Dental Deutschland GmbH, übergibt Dr. Dieter Hasse, stellvertretender Vorsitzender des Vereins KINDERHILFE, den Spendenscheck. (Foto: © Henry Schein)

der Familien mit ihren schwerkranken Kindern Urlaub machen können. Ein besonderer Fokus liegt auf den Geschwisterkindern, die während dieser Zeit oft zurückstecken müssen. In der Einrichtung unternehmen sie Wanderungen oder Tagesfahrten mit Betreuern und

können für kurze Zeit Abstand vom schwierigen Alltag nehmen“, erklärt Dr. Dieter Hasse, stellvertretender Vorsitzender des Vereins.

Riesige Spendenbereitschaft

„Die Besucher unserer Herbstfeste – angefangen von Praxis- und Labor-

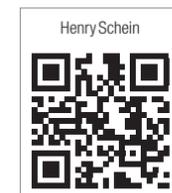
kunden bis hin zu den Industriepartnern und Referenten – zeigten sich großzügig und kauften große Mengen der Lebkuchenherzen für einen guten Zweck. Wir freuen uns, dass wir mit der Spende einen Beitrag zu der sehr wichtigen Arbeit des Vereins leisten können“, so

Victor Stoyloff, Direktor Region Ost bei Henry Schein Dental Deutschland GmbH, anlässlich der Übergabe des Spendenschecks im Berliner Depot. Soziale Verantwortung ist tief in der Unternehmenskultur von Henry Schein verankert. Im Rahmen des Corporate Social Responsibility-Programms, Henry Schein Cares, unterstützt das Unternehmen weltweit soziale Projekte, die benachteiligten Bevölkerungsgruppen eine bessere medizinische Versorgung ermöglichen. Weitere Infos finden Interessenten unter www.henryschein-dental.de

kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 404444
info@henryschein.de
www.henryschein.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 Bremsen 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

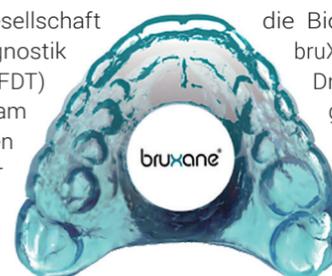
Biofeedback-Schiene

Erstmals Bruxismus-Leitlinie erarbeitet.

Die Deutsche Gesellschaft für Funktionsdiagnostik und -therapie (DGFD) hat nun gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) erstmals eine S3-Leitlinie zum Bruxismus entwickelt (www.dgzmk.de). Zahnmediziner erhalten damit eine Orientierungshilfe und evidenzbasierte Handlungsanweisung zur Diagnose und Behandlung von Schlaf- und Wachbruxismus.

Biofeedback kann Knirschen reduzieren

Ursächlich für den Bruxismus sind laut Leitlinie zunehmend psychologische Faktoren wie emotionaler Stress, Angststörungen und Schlafstörungen. Das Zusammenpressen der Zähne dient dabei unbewusst als Stressabbau. Die Biofeedback-Behandlung zielt darauf ab, dass die Betroffenen ihre Kaumuskel-funktion bewusst regulieren und wird von den Autoren der Leitlinie zur Reduktion der Knirschaktivitäten empfohlen. Zu den jüngsten Innovationen zählt



bruxane personal ist eine individuell für den Patienten hergestellte Aufbiss-schiene mit Vibrationsmodul und Microcontroller. (@bruxane)

die Biofeedback-Schiene bruxane mit integriertem Drucksensor. Sie beginnt zu vibrieren und sendet einen Summton, sobald der Träger zubeißt. So erfolgt gleichzeitig ein haptischer und akustischer Hinweis auf das Zähneknirschen. Sobald der Kaudruck nachlässt, stoppen die Signale, sodass der Träger der Oberkieferschiene unterbewusst darauf konditioniert wird, weniger und kürzer zu knirschen. Der Schlaf wird dadurch nicht gestört und der Patient wacht erholt auf. Die Schiene ist wahlweise mit einem Speichermodul ausgestattet, das die Knirschaktivität aufzeichnet. Die auslesbaren Daten liefern wertvolle Hinweise auf die Ursachen des Schlafbruxismus.

kontakt

bruxane GmbH

Steinweg 43, 35037 Marburg
Tel.: 06421 9994383
info@bruxane.com
www.bruxane.com

Problemlöser selbst bei schwierigen Fällen

Hygowater – zuverlässige Wasseraufbereitung für alle Behandlungseinheiten.

Das dentale Wasseraufbereitungssystem Hygowater unterstützt das (fach)zahnärztliche Team bei der gewissenhaften Hygiene und Infektionskontrolle. Als technischer Clou erweist sich die einzigartige Kombination von Filtration und Elektrolyse. Klinisch hat sich in einer Wirksamkeitsüberprüfung an der Charité – Universitätsmedizin Berlin herausgestellt: Selbst eine Behandlungseinheit, deren hygienische Probleme sich mit einem anderen Verfahren nicht in den Griff bekommen ließen, erreichte mit der neuen Technologie einen stabilen mikrobiologischen Zustand.

Zu der Wirksamkeitsüberprüfung zogen die Wissenschaftler zwei zahnärztliche Behandlungseinheiten mit bekannten Schwierigkeiten heran. Zwar waren beide mit je einem Desinfektionssystem ausgestattet, diese arbeiteten kontinuierlich unter Verwendung von üblichem Wasserstoffperoxid und Silberionen, doch stellte man trotz-



dem immer wieder hohe heterotrophe Koloniezahlen fest. Im Einzelnen bestimmte man die Anzahl der koloniebildenden Einheiten von Legionellen und *Pseudomonas aeruginosa* pro Milliliter

Wasser bei zwei Temperaturen: 22 °C und 37 °C, und zwar sowohl an den Instrumenten als auch am Mundglasfüller. Von 2013 bis Mitte Januar 2016 wurde das Wasser für die beiden Behandlungseinheiten

mit dem Wasserstoffperoxid-Silberionen-Verfahren desinfiziert, ab Mitte Januar 2016 bis Ende Mai 2016 dann mit dem kombinierten Filtrations-Elektrolyse-Verfahren.

Die Studienleiterin Dr. med. dent. Simonis vermutet in ihrem Abschlussbericht: Innerhalb kurzer Zeit finden erhebliche Veränderungen in der mikrobiologischen Biozönose des Wassersystems des Behandlungsgeräts statt. So stellte sich während des Betriebes mit der Hygowater-Technologie über den Untersuchungszeitraum ein stabilerer mikrobiologischer Zustand ein. Damit hat das Filtrations-Elektrolyse-Verfahren sich als zuverlässiger Problemlöser auch bei „hygienisch schwierigen“ Behandlungseinheiten erwiesen.

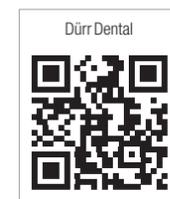
Das Hygowater-System bietet mehrere Varianten und Zubehör zur Wasseraufbereitung, zugeschnitten auf den Bedarf unterschiedlicher Praxen. Dazu zählen dezentrale Lösungen für bis zu zwei

Behandlungseinheiten (Hygowater bzw. Hygowater Compact), zentrale Lösungen für bis zu sechs Behandlungseinheiten (mit Zusatzmodul Hygowater Booster) und eine Füllstation für Bottle-Systeme (Hygowater Filling Station).

kontakt

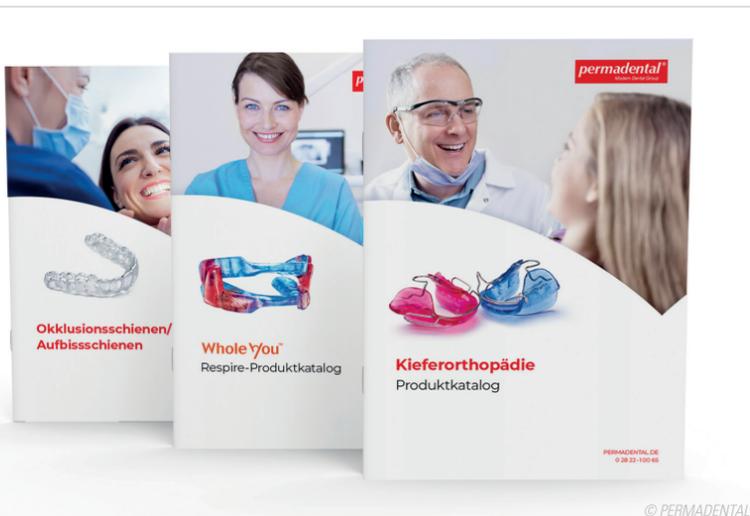
DÜRR DENTAL SE

Höfingheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 07142 705-0
Fax: 07142 705-500
info@duerrdental.com
www.duerrdental.com



Neue KFO-Kataloge

PERMADENTAL bietet weitere Produktübersichten für die kieferorthopädische Praxis.



In über 30 Jahren ist PERMADENTAL in Deutschland zu einem der größten Anbieter von Zahnersatz, kieferorthopädischen Apparaturen, Protrusionsschienen und weiteren Angeboten für die KFO-Fachpraxis geworden. Mit überzeugender Qualität und smarten Preisen bietet das zur international erfolgreichen Modern Dental Group gehörende Unternehmen einen Wettbewerbsvorsprung, den auch immer mehr KFO-Praxen in Anspruch nehmen.

Der Wunsch nach Übersicht hat PERMADENTAL zusätzlich zum KFO- und Respire-Schnarchschiene-Katalog auch noch eine Broschüre für Okklusions- und Aufbisschienen entwickeln lassen: Diese Nachschlagewerke für die KFO-Praxis entspre-

chen dem hohen Qualitätsniveau von PERMADENTAL und dem ausgeprägten Qualitätsbewusstsein der Kieferorthopäden in Deutschland. Fordern Sie kostenlos und unverbindlich die aktuellen Nachschlagewerke für die moderne KFO-Praxis unter Tel.: 0800 737000737 oder E-Mail: kfo@permadental.de an. Weitere Informationen unter angegebenem Kontakt.

kontakt

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



PeriCare® Zahnseide und Mundspüllösung

Prophylaxe und Therapie mit System.

Mit der PeriCare® Mundspüllösung und Zahnseide erweitert Merz Dental sein Produktportfolio für die Prophylaxe und Therapie von parodontalen Defekten. PeriCare® Mundspüllösung schützt als Ergänzung der täglichen Mundhygiene vor bakteriellen Belastungen auch in schwer zugänglichen Bereichen wie Zahnfleischtaschen oder Zahnzwischenräumen. In der Mundhöhle bildet die PeriCare® Mundspüllösung eine schützende Schicht, neutralisiert Mundgeruch und sorgt für einen lang anhaltend frischen Atem. Der antibakterielle Wirkstoff Octenidin unterstützt die natürliche Regeneration bei Läsionen, Gingivitis und Parodontitis. Octenidin ist ein bewährter antiseptischer Wirkstoff mit bakterizider und fungizider Wirkung. Er ist sehr gut geeignet für die Desinfektion von Verletzungen und Entzündungen an der Mundschleimhaut und fördert so die Regeneration von verletztem Zahnfleisch oder Mundschleimhäuten.

Die PeriCare® Zahnseide ist mit dem antimikrobiellen Wirkstoff Octenidin beschichtet und hilft als Ergänzung zu der täglichen Zahreinigung Karies und Zahnfleischerkrankungen vorzubeugen.

kontakt

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 04381 403-0
Fax: 04381 403-100
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

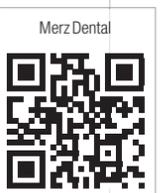


Abb. 1: PeriCare® Mundspüllösung. Abb. 2: PeriCare® Zahnseide. (Fotos: © Merz Dental)

Jubiläumsfreude mal 15

Dentaurum Geschäftsleitung gratuliert herzlich.



V. l. n. r.: Axel Winkelstroeter, Birgit Bachmann, Thomas Schneiderbanger, Klaus Locher, Lena Regelmann, Petra Jörke, Ralf Männer, Ariane Jordan, Jasmin Huhn, Selina Vögele, Tanja Sebastian, Olga Pfeifer, Stefanie Ackermann, Valeri Scholl, Evelyn Manche und Martina Wendt. (© Dentaurum)

Kürzlich durften 15 Dentaurum-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter einen besonderen Ehrentag genießen: In trauter Runde gratulierte ihnen die Geschäftsleitung zum Betriebsjubiläum. Mark S. und Petra Pace sowie Axel Winkelstroeter, stolz auf das nicht selbstverständliche langjährige Engagement, bedankten sich für den Einsatz.

35 Jahre Firmentreue beweisen Klaus Locher, Ralf Männer und Zahn-techniker Thomas Schneiderbanger. Letzterer forschte zuerst im Entwicklungs- und Demonstrationslabor, übernahm bald die zahntechnische Produktentwicklung und ist seit 2007 Produktmanager für Zahn-technik. Klaus Locher leitet seit 2006

die Abteilung Arbeitsvorbereitung, in die er 1984 als technischer Angestellter eintrat. Währenddessen arbeitet Ralf Männer seit Abschluss seiner Lehre zum Werkzeugmechaniker erfolgreich im Werkzeugbau.

Drei Damen verstärken seit 30 Jahren das Team: Stefanie Ackermann ist eine davon. Nach ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau wurde sie in die Versandabteilung übernommen. Seit 2004 ist sie als Sachbearbeiterin für die Disposition verantwortlich. Jasmin Huhn ist seit 1989 in der Abteilung Laserschweißen tätig. Birgit Bachmann berät nach einigen Jahren in der kieferorthopädischen Entwicklungsabteilung heute im Customer Support Orthodontie.

Evelyn Manche und Tanja Sebastian kennen das Unternehmen seit bemerkenswerten 25 Jahren. Evelyn Manche kam vom Aufschweißdienst über die Abteilung Schweißen/Löten im Jahr 2014 zur Bänderfertigung, wo man sie noch heute antrifft. Industriekauffrau Tanja Sebastian, ehemalige Auszubildende bei Dentaurum, bearbeitete zunächst Aufträge im Vertrieb und ist heute als Sachbearbeiterin für den Verkauf Inland zuständig.

20 Jahre sind seit Petra Jörkes, Olga Pfeifers und Martina Wendts erstem Arbeitstag bei Dentaurum vergangen. Direkt im Anschluss an ihre Ausbildungszeit wurde Industriekauffrau Petra Jörke als Sachbearbeiterin

im Versand beschäftigt. Seit ihrer Rückkehr aus der Elternzeit ist die Registratur ihr neuer Arbeitsplatz. Martina Wendt wechselte 2005 von ihrer Stelle im Aufschweißdienst zur Auftragsbearbeitung. Seit dem Ende ihrer Elternzeit unterstützt sie die Abteilung Clinical Affairs. Olga Pfeifer feierte 1999 ihren Einstand in der Bänderfertigung, die 2004 zum Bereich Schweißen/Löten umgewandelt wurde. Seit zwei Jahren ist sie für den Aufschweißdienst im Einsatz.

Ihr Zehnjähriges feiern Ariane Jordan, Lena Regelmann, Valeri Scholl und Selina Vögele in den Abteilungen, in denen sie eingestellt wurden: Mediengestalterin Ariane Jordan in der Werbeabteilung und Chemikant Valeri Scholl in der Pulverfertigung, die er inzwischen stellvertretend leitet. Lena Regelmann, die in der Firma zur Industriekauffrau ausgebildet wurde, ist nach wie vor Mitarbeiterin in der Auftragsbearbeitung, und Werkzeugmechanikerin Selina Vögele, die auch im Unternehmen gelernt hat, im Sondermaschinenbau.

kontakt

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

Neues Headquarter feierlich eröffnet

GC America weiht hochmodernen Gebäudekomplex ein.



Abb. links: Shinto-Segens- und Reinigungszeremonie, durchgeführt von Senior Shinto Priester Reverend Lawrence Koichi Barris vom Tsubaki Grand Shrine of America. Abb. rechts: Das neue Headquarter von GC America. (Fotos: © GC EUROPE)

Aus allen Teilen der USA waren die Gäste und Zahnärzte zur feierlichen Eröffnung des neuen Headquarters von GC America zusammengekommen. Das Gebäude in Alsip, Illinois/USA, bietet Platz für über 300 Mitarbeiter und verfügt über ein hochmodernes Schulungszentrum mit Seminarsaal und Labor.

Die Eröffnungsfeier begann mit einer traditionellen shintoistischen Segens- und Reinigungszeremonie. Shinto ist eine der beiden bedeutendsten Religionen in Japan, mit denen sich das familiengeführte

Unternehmen verbunden fühlt. Nach dem Segen sprach Dr. Kiyotaka Nakao, Präsident und CEO der GC Corporation und GC International AG: „Unsere Familie aus Nakama (jap. für Kollegen) arbeitet jetzt nicht nur in einem wunderbaren, neuen Gebäude zusammen, sondern der Komplex wurde vor allem in dieser Form gestaltet, um unsere Associates (Mitarbeiter) unter einem Dach zu vereinen.“ Und weiter: „Die großartige Arbeit aller (Associates) hat uns die Eröffnung dieses wundervollen Komplexes ermöglicht.“

Es folgten weitere Reden von Dr. Jeffrey Cole, dem Präsidenten der American Dental Association (ADA), und Naoki Ito, dem japanischen Generalkonsul. Torsten Gilles, Präsident von GC America, machte deutlich: „Wir sind besonders stolz auf unser hochmodernes Trainingszentrum. Es ist das Herzstück dieses neuen Komplexes. Wir werden Zahnärzten die fortschrittlichsten Werkzeuge zur Verfügung stellen können, um ihren Weiterbildungsbedarf zu decken.“

Der Bau des neuen Gebäudes begann im Juli 2017 und wurde im Sommer 2019 abgeschlossen. Die Anlage umfasst auf 16.000 m²

zehn Konferenzräume, ein Schulungszentrum, Seminarräume, Forschungs- und Entwicklungslabore sowie ein 20.000 m² großes Lager. GC America verspricht sich von der Zusammenführung aller Geschäftsbereiche unter einem Dach große Vorteile – für eine bessere Kommunikation und Innovation unter den Associates. Dies kann wiederum dazu beitragen, Fortschritte in zahnärztlichen und kieferorthopädischen Bereichen zu erzielen, die das Leben von Patienten in allen Teilen Nord- und Südamerikas verbessern.

kontakt

GC Germany GmbH
Seifgrundstraße 2, 61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 99596-0
info.germany@gc.dental
www.germany.gceurope.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
Germot 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: Einzel exemplar: 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





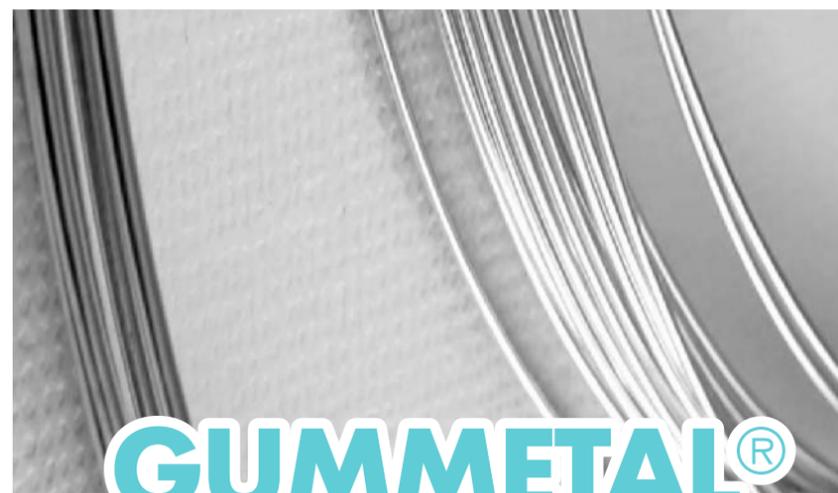
ALPINE SL® CLEAR

Ästhetisches selbstligierendes
Keramikbracket mit Nickel-Titan Verschluss

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



FLI WIRE®



GUMMETAL®
BEI UNS ERHÄLTlich!



Distributed by
orthocaps®
creating smiles