

Entscheidende Tipps für optimalen Praxiserfolg



Align Technology lud Mitte November zum Align DACH Summit nach München. Die zweitägige Veranstaltung fand im eleganten Hotel Andaz München Schwabinger Tor statt und richtete sich bewusst an die gesamte Mannschaft einer KFO-Praxis. Rund 400 Kieferorthopäden, Assistenten sowie Teammitglieder aus Deutschland, Österreich und der Schweiz folgten praxisnahen Vorträgen und Workshops. Hochkarätige Referenten aus aller Welt informierten dabei rund um die klinische Anwendung des Invisalign® Systems und die Umsetzung eines noch effektiveren Praxismanagements.



Abb. 1, 6 und 12: Rund 400 Kieferorthopäden, Assistenten und Praxisteammmitglieder nahmen am Align DACH Summit in München teil. **Abb. 2:** V.l.n.r.: Woo-Ttum Bittner, Dr. Thomas Drechsler, Dr. Marie-Catherine Klarkowski und Dr. Jörg Schwarze. **Abb. 3:** Dr. Sandra Tai sprach zur Klasse II-Therapie bei Teenagern und jüngeren Patienten. **Abb. 4:** Patienten sollten laut Adrian Wild, Vice President Business Transformation EMEA, auch als Consumer wahrgenommen werden. **Abb. 5:** Präsentierte wichtige Erkenntnisse aus Klinik und Forschung: Dr. Beena Harkison, Director of Clinical and Professional Education EMEA. **Abb. 7:** Wer wollte, konnte in den Pausen an einem Intraoralscan-Wettbewerb teilnehmen. **Abb. 8:** Dr. Ahmad Hagar ging sympathisch ehrlich auf die Chancen und Möglichkeiten durch Social Media ein. **Abb. 9:** Führte gekonnt durch das Programm: Dr. Udo Windsheimer.

Dass bestmögliche Behandlungen nur mit top ausgebildeten, perfekt aufeinander abgestimmten Praxisteams realisierbar sind, verdeutlichte der Align DACH Summit in München. Agieren diese neben ihrer Fachkompetenz zudem offen gegenüber technischen Neuerungen des digitalen Zeitalters, sind zufriedene Patienten garantiert. Insbesondere im Alignermarkt ist der Wandel von der analogen in die digitale Welt tagtäglich erkennbar, so Moderator Dr. Udo Windsheimer in seiner Begrüßungsrede.

Der Weg zum schönen Lächeln ist das Ziel

Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung. Dass diese einst von Heraklit geäußerte Erkenntnis bis heute ihre Gültigkeit hat, verdeutlichte Adrian Wild. Der seit zehn Jahren für Align tätige

Vice President Business Transformation EMEA machte darauf aufmerksam, wie wichtig es sei, Patienten heute nicht nur als Patienten wahrzunehmen, sondern vielmehr auch als Consumer. Längst drehe es sich nicht mehr nur um das Produkt

„Insbesondere im Alignermarkt ist der Wandel von der analogen in die digitale Welt tagtäglich erkennbar.“

(schöne Zähne), sondern wie man dorthin gelangt. So investiere man derzeit viel in die Entwicklung von Tools, die Behandlungsergebnisse vorab visualisieren (z.B. SmileView), somit zur Therapieentscheidung beitragen oder die (digitale) Kommunikation zwischen Arzt und Patient unterstützen.

Anhand einiger von über 300 verfügbaren Publikationen zu Invisalign arbeitete Dr. Beena Harkison, Director of Clinical and Professional Education EMEA, wichtige Ergebnisse aus Klinik und Forschung heraus. Dabei ging sie u.a. auf material-

technische Aspekte, die Mundhygiene oder Patientenzufriedenheit ein. Aus Kanada war Kieferorthopädin Dr. Sandra Tai angereist. Die Autorin des Buchs „Clear Aligner Technique“ widmete sich in ihrem Vortrag der Klasse II-Therapie bei Teenagern und jüngeren Patienten. Anhand klinischer Fälle stellte sie

dabei das Invisalign-Behandlungsprotokoll mit Vorwärtsbewegung der Mandibula vor. Auch Dr. Waddah Sabouni aus Frankreich griff die Klasse II-Thematik auf. Mithilfe von Alignern und Auxiliaries seien heutzutage nahezu alle Malokklusionen bei im Wachstum befindlichen Patienten behandelbar, so Dr. Sabouni. Die einzigen limitierenden Faktoren seien hierbei eine nicht ausreichende klinische Erfahrung des Kieferorthopäden sowie mangelnde Patientenmitarbeit.

Die Power des Social Media für die Praxis nutzen

Ein ganz anderes Thema stellten die Vorträge der Dres. Angelika Frankenberger und Ahmad Hagar in den Fokus – das Marketing. Dr. Frankenberger erläuterte, wie sie durch gezielte Maßnahmen (Digitalisierung, Social Media) eine deutliche Steigerung der Praxisleistung





sowie des Praxisservice bei gleicher Mitarbeiterzahl realisieren konnte. Von der Gründung seiner Freiburger KFO-Praxis berichtete Dr. Hagar, und das auf sympathisch ehrliche Art und Weise. Wichtig sei ihm, wie Patienten sich in seiner Praxis fühlten. Wenn diese nach dem ersten Termin positiv überrascht seien und sagen, dass sie so etwas noch nie erlebt haben, habe er sein Ziel erreicht. Ein unverzichtbarer Baustein seines Praxiserfolgs sei dabei Social Media. Bei Dr. Jörg Schwarze wurde es wieder klinisch. Mithilfe von Fallbeispielen zeigte dieser den Einsatz von Hilfsmitteln in der Aligner-Orthodontie. Insbesondere ging er dabei auf die Distalisation ein und stellte das

entsprechende Invisalign-Protokoll vor. Bis 3 mm könne bei zusätzlichem Einsatz von Gummizügen heute gut distalisiert werden. Zudem zeigte er den Einsatz von TADs und stellte die sequenzielle (erst Pins, dann Aligner) sowie simultane Behandlungsstrategie (Pins und Aligner zur gleichen Zeit) vor.

Erfolgreiche Behandlungen – komplett digital

Wie Fälle mit offenem Biss in der volldigitalen Praxis von Dr. Boris Sonnenberg erfolgreich behandelt werden, zeigte dieser eindrucksvoll anhand zweier Patientenbeispiele. Auch Dr. Thomas Drechsler präsentierte eine komplett digitale Behand-

lung eines Falls mit skelettal weit offenem Biss und machte deutlich, wie komplex hierbei mittlerweile agiert werden kann.

Auf den Invisalign Research Award ging Dr. Christina Erbe (Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsmedizin Mainz) ein. Bereits dreimal konnte die Mainzer Uni diese begehrte Auszeichnung erhalten – zuletzt 2019, und zwar mit einer Studie, die untersuchte, inwieweit sich mit Schienen in der Alignertherapie die unerwünschte Proklination der Unterkieferinzisivi kontrollieren und vermeiden lässt.

Um Invisalign Teen und Invisalign First ging es bei Dr. Eduard Pümpel und Woo-Ttum Bittner. Die Kiefer-

orthopäden aus Telfs (Österreich) und Berlin veranschaulichten, inwieweit sich durch diese neuen Behandlungsoptionen ihr Praxisportfolio erweitert habe.

Teamwork – Programm für Behandler und Praxismitarbeiter

Der zweite Tag des Align DACH Summit richtete sich sowohl an die zahlreich angereisten Behandler als auch an deren Praxismitarbeiter. In parallel stattfindenden Vorträgen und Workshops wurde sich klinischen Themen, dem digitalen Marketing oder der Power des Teamworks gewidmet. 14 Referenten gaben dabei einen intensiven Tag lang ihr Wissen weiter.

Abb. 10: Dr. Waddah Sabouni widmete sich der Behandlung von Klasse II-Malokklusionen. **Abb. 11:** Die Referenten des ersten Veranstaltungstages mit Moderator: Dr. Eduard Pümpel, Dr. Laurant Wajdenbaum, Dr. Boris Sonnenberg, Dr. Thomas Drechsler, Woo-Ttum Bittner, Dr. Angelika Frankenberger, Dr. Sandra Tai, Dr. Udo Windsheimer, Dr. Adrian Wild und Dr. Beena Harkison (v.l.n.r.). (Fotos: © OEMUS MEDIA AG, Abb. 11: © PK)

ANZEIGE

20th March 2020

FLORENCE - ITALY

LECTURERS

- Dr. Alessandro Ugolini
- Prof. Olivier Sorel
- Dr. Matteo Beretta
- Dr. Giuseppe Perinetti
- Prof. Lorenzo Franchi
- Prof. James McNamara (remotely lecture)

FOCUS ON MAXILLARY EXPANSION: WHY, WHEN, HOW

LEONE INTERNATIONAL SYMPOSIUM



Leone Export Dept: phone +39 055.3044620 | export@leone.it | www.leone.it
Vertrieb Deutschland - dentalline: phone 0049.(0)7231.9781-0 | info@dentalline.de | www.dentalline.de