

## WIN-Anwendertreffen: kompaktes Wissen, Erfahrung und jede Menge Tipps



Ob deutsches oder internationales WIN-Anwendertreffen – dass der kollegiale Austausch von Erfahrungen Spaß machen kann, beweist die beliebte Veranstaltung Jahr für Jahr eindrucksvoll. In ihrer nunmehr sechsten Auflage in Frankfurt am Main stattfindend und zum ersten Mal als Doppelereignis ausgerichtet, bot sie diesmal eine Wissensplattform für lingual behandelnde Kieferorthopäden aus dem In- und Ausland. Mit rund 370 Teilnehmern war die Veranstaltung erneut die weltweit größte im Bereich der Lingualtechnik.



**Abb. 1:** Zum sechsten Mal hatte Prof. Dr. Dr. h.c. Dirk Wiechmann Anwender des WIN-Lingualbracketsystems nach Frankfurt am Main geladen. **Abb. 2 und 7:** Rund 370 Teilnehmer waren aus dem In- und Ausland angereist, um Erfahrungen auszutauschen und sich über aktuelle Entwicklungen rund um das WIN-System zu informieren. **Abb. 3:** Wie wichtig eine gute Praxisorganisation und ein durchdachtes Terminmanagement sind, erläuterte Dr. Andrea Foltin.

**Abb. 4:** Dr. Mariano Gallone (rechts), hier im Gespräch mit einem Teilnehmer, präsentierte einen multidisziplinär behandelten Klasse III-Fall. **Abb. 5:** In den Pausen konnte sich an den Ständen der DW Lingual Systems GmbH (im Bild) und der ODS GmbH über Produkte rund um den klinischen Einsatz des WIN-Systems informiert werden. **Abb. 6:** Ein Klassifizierungssystem multidisziplinärer Zahnbehandlungen zeigte Prof. Dr. Miguel Merino Arends. **Abb. 8:** Aus Kuwait angereist war Dr. Fawzi Al-Qatami, der eine Studie zur Ergebnisqualität beim Einsatz der WIN-Apparatur vorstellte. **Abb. 9:** Hatten sichtlich Spaß – Teilnehmerinnen des Instagram-Gewinnspiels. (Fotos: © DW Lingual Systems GmbH)

Traditionell begann das Anwendertreffen mit einem ersten kurzen Update. WIN-Entwickler Prof. Dr. Dr. h.c. Dirk Wiechmann gab dabei einen Überblick hinsichtlich aktueller Studien und jüngst publizierter Literatur zur Lingualtechnik. Univ.-Prof. Dr. Dr. Collin Jacobs, Direktor der Poliklinik für Kieferorthopädie des Universitätsklinikums Jena, präsentierte anschließend die Ergebnisse einer Eye-Tracking- und Fragebogenstudie<sup>1</sup> zur Wahrnehmung ästhetischer, mehr oder weniger unsichtbarer KFO-Apparaturen (Lingualbrackets, Aligner ohne und mit Attachments, vestibuläre Keramikbrackets). Probanden wurden hierfür Patientenfotos gezeigt, um die Sichtbarkeit der verschiedenen Apparaturen zu ermitteln. Als nicht sichtbar und nicht beeinträchtigend wurden dabei lediglich die Lingualbrackets eingestuft. Aligner wurden hingegen als sichtbar und ästhetisch beeinträchtigend wahrgenommen und unterschieden sich insbesondere in Kombination mit Attachments nur mehr geringfügig von Keramikbrackets.

### Lingualexperten aus dem In- und Ausland zu Gast

Dr. Fawzi Al-Qatami aus Kuwait zeigte anhand einer Studie, dass die Ergebnisqualität beim Einsatz einer vollständig individualisierten Lingualapparatur (WIN) sehr hoch sein kann. Insgesamt 62 Fälle, behandelt im Rahmen

des lingualen Masterprogramms an der Medizinischen Hochschule Hannover, wurden hierbei gemäß den Anforderungen des American Board of Orthodontics (ABO) untersucht. 87 Prozent der behandelten Fälle hätten demnach gemäß dem sogenannten OGS-Scoring (Objective Grading System) die Kriterien des ABO erfüllt. Ein im internationalen Vergleich herausragendes Ergebnis, wie Dr. Al-Qatami vergleichend ausführte. Den kürzlich im *AJO-DO* veröffentlichten Fall<sup>2</sup> eines erfolgreich multidisziplinär behandelten Patienten mit ausgeprägter skelettaler Klasse III-Malokklusion, anteriorem/posteriorem Kreuzbiss sowie mehreren fehlenden Zähnen stellte Dr. Mariano Gallone aus Italien vor. Auf das 2007 von Dr. Christine Muller vorgestellte Konzept zur Distalisation im Oberkiefer ging anschließend Professor Wiechmann ein. Anhand einer klinischen Studie von 23 Klasse II-Patienten demonstrierte er, dass dieser Ansatz eine zuverlässige Behandlungsoption darstellen kann, wenn die dentoalveoläre Kompensation hauptsächlich mithilfe maxillärer Zahnbewegungen geplant wird.

Dass es neben einer verlässlichen Apparatur weiterer Faktoren bedarf, um schnell und effizient lingual zu behandeln, erläuterte Dr. Andrea Foltin aus Wien. Zum einen sei da die Praxis selbst, die gut ausgebildete Behandler benötigt und mithilfe gezielter Marketingmaßnahmen eine hohe

Leistungs- und Servicefähigkeit anbietet. Zum anderen ermöglichen eine gute Organisation und ein optimales Terminmanagement ein sehr effizientes Arbeiten am Behandlungsstuhl. Die von ihr vorgestellte umfassende Fotodokumentation hilft nicht nur im Behandlungsverlauf, sondern kann auch zur Optimierung des gesamten Praxisablaufs beitragen. Bei routiniertem Vorgehen ist dadurch ein beträchtlicher Zeitgewinn am Behandlungsstuhl realisierbar, resümierte Dr. Foltin. Werden hierbei die entsprechenden Behandlungsprotokolle befolgt, lassen Erfolge nicht lange auf sich warten. Dem pflichtete auch Dr. Jérémy Gonzales bei, der in Südfrankreich eine auf Lingualtechnik spezialisierte Praxis betreibt und von seinen Erfahrungen seit der Praxisgründung bis heute berichtete.

Checklisten für die erfolgreiche Behandlung komplexer präprothetischer Fälle präsentierte Dr. Frauke Beyling aus Bad Essen. Zudem ging sie auf die Bedeutung der interdisziplinären Kommunikation und Koordination mit dem Hauszahnarzt ein. Auch bei der Aufklärung der Patienten vor der Behandlung sollten die interdisziplinären Aspekte besonders berücksichtigt werden. Neben den Erfordernissen für einen reibungslosen Ablauf sollte dabei auch auf die Zusammensetzung der Gesamtkosten eingegangen werden. Für die Kommunikation sowohl mit dem Patienten als auch

mit dem Hauszahnarzt stellt das im Rahmen der Herstellung der WIN-Apparatur angefertigte individuelle Set-up eine große Hilfe dar.

### Medizinische Notwendigkeit der Lingualtechnik vor Gericht bejaht

Die aktuelle Rechtslage im Bereich der Lingualtechnik präsentierte RA Michael Zach aus Mönchengladbach. Dabei machte der Referent zunächst deutlich, dass geltendes Recht teilweise gar nicht oder nur fehlerhaft zur Anwendung komme. Um die aktuelle rechtliche Situation zu verdeutlichen, verwies er auf drei Fälle<sup>3</sup> jüngeren Datums, in denen vom Gericht die medizinische Notwendigkeit der Lingualtechnik bejaht wurde.

Am Nachmittag stellte Dr. Catherine Galletti aus Paris behandlingstechnisch besonders anspruchsvolle Lösungen für die interdisziplinäre Vorgehensweise bei fehlenden seitlichen Schneidezähnen im Oberkiefer vor. Anschließend präsentierte Prof. Dr. Miguel Merino Arends aus Barcelona sein Klassifizierungssystem bei multidisziplinären Behandlungen mit der Lingualtechnik. Grad 1 umfasse hierbei die linguale Orthodontie in Kombination mit kleineren ästhetischen Maßnahmen wie z.B. Bleaching, Rekonturierungen und kleinere Restaurationen aus Komposit. Werden umfassendere Restaurationen mit Keramikveneers und -kronen notwendig, liegt der Grad 2 vor. Vor allem bei der







Patientenaufklärung sollten diese Unterschiede berücksichtigt werden. Von besonderer Bedeutung ist diese Aufklärung beim Grad 3, da hier umfangreiche Rehabilitationen, häufig in Kombination mit chirurgischen Maßnahmen, durchgeführt werden. Anhand dreier Patientenfälle erläuterte der Professor die Umsetzung dieses Klassifizierungssystems.

#### Coming soon – selbstligierende und ultraflache WIN-Brackets

Im zweiten Teil seines Updates 2019 verwies Professor Wiechmann zunächst auf das neue Laborauftragsformular. Dieses wurde modifiziert, um damit u.a. die Umsetzung des am Modell durchgeführten Strippings zu vereinfachen. Bei der Bogenauswahl

wurde eine Spalte hinzugefügt, die auch hier noch genauere Bestellungen ermöglicht. Insbesondere Bögen mit Expansion, Kompression und vergrößertem Extratorque sind nun einfacher zu bestellen. Zudem wurde die Legende um ein neues Molarenröhrchen ergänzt. So sind für den 7er ab sofort auch runde, sehr flache Tubes bestellbar. Zum EOS-Kongress (10. bis 14.6.2020 in Hamburg) ist die Vorstellung der selbstligierenden WIN-Version geplant. Zudem wird es bei WIN eine neue, noch flachere Bracketserie geben, die den Tragekomfort für die Patienten noch einmal deutlich verbessert. Die Komfortversion umfasst u.a. flachere 6er- und Prämolarenbrackets mit reduzierter Hook-Länge sowie Mini-lingualbrackets in der Front.

Des Weiteren wurden die Marketingmaßnahmen erweitert und verstärkt. Durch die hohen Zugriffszahlen auf die Internetseite [www.lingualsystems.de](http://www.lingualsystems.de) kommt dem Doktorfinder nun eine höhere Bedeutung zu; hier wurden daher die Suchoptionen optimiert. Weiterhin gibt es jetzt ein sogenanntes Influencer-Programm, um derartige Berufsgruppen stärker in die Verbreitung der Lingualtechnik einzubinden. Unter dem Thema „Ban plastic“ wurde eine neue plastikfreie Verpackungsvariante vorgestellt, die auch die Nachbestellungen betrifft. Als kleines Bonbon, allerdings nur für die Teilnehmer des Anwendertreffens, werden zudem die nachbestellten Stahl- und TMA-Bögen in 2020 um ca. 50 Prozent preisreduziert angeboten.

Nach der Vorstellung aktueller Projekte und Entwicklungen übernahmen Dr. Julius Vu aus Nordhorn und Dr. Elisabeth Klang aus Bad Essen. Anhand diverser Fallbeispiele vermittelten sie Tipps und Tricks zur Reduzierung von Behandlungszeiten. Spezielle linguale Mechaniken und Abläufe wurden dabei noch mal auf den neuesten Stand gebracht, zusammen mit der immer wiederkehrenden Empfehlung „Follow the protocol!“.

Im letzten Vortragsblock ergriff erneut der Gastgeber das Wort, indem er vorab per E-Mail eingegangene Fragen beantwortete. Klinische Hinweise bei Einsatz der Lingualtechnik nach Alignertherapie rundeten das 2019er-Event ab.

#### kontakt

##### DW Lingual Systems GmbH

Lindenstraße 44  
49152 Bad Essen  
Tel.: 05472 95444-0  
Fax: 05472 95444-290  
info@lingualsystems.de  
www.lingualsystems.de

ANZEIGE

# 20<sup>th</sup> 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