

KN Aktuelles

GET-Prescription

Kieferorthopäde Dr. Marc Geserick stellt die mit den Dres. Stefano Troiani und Turi Bassarelli entwickelte Behandlungsphilosophie anhand eines klinischen Fallbeispiels vor.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 6

Ideale Kombi

Wie mit vollständig individualisierter Lingualapparatur und bukkalen Keramikbrackets funktionell wie ästhetisch optimale Ergebnisse erzielt werden können, zeigt Dr. Patricia Obach-Dejean.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 14

Motiviert führen

Zu diesem Thema ist schon viel geschrieben worden. Doch, wie wird das Engagement des Praxisteams tatsächlich zu einer Herzensangelegenheit?

Wirtschaft & Recht ▶ Seite 20

KN Kurz notiert

49.679

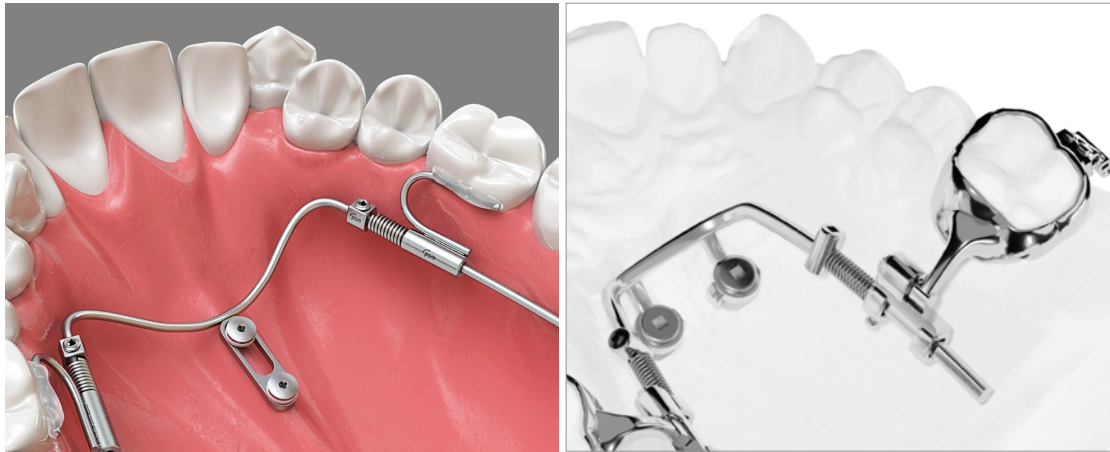
So viele Zahnärzte nahmen Ende 2018 deutschlandweit an der vertragszahnärztlichen Versorgung teil. (Quelle: Jahrbuch 2019 der KZBV)

Mehr Geld

Die monatlichen Vergütungen für angehende ZFAs in Hamburg, Hessen, Saarland und Westfalen-Lippe wurden zum Januar auf 870, 910 bzw. 970 Euro (1. bis 3. Ausbildungsjahr) angehoben. (Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.)

Distalisierung in digitalen Zeiten

Die Distalisation oberer Molaren gehört zu den häufigen Behandlungsaufgaben in der Kieferorthopädie. Seit Jahren bewährt hat sich hierbei der Einsatz des Beneslider®, dessen neu verfügbare digitale Planung und Fertigung das Anwendungsspektrum nochmals erweitert hat.



Der Aufbau der Beneslider®-Distalisationsapparatur basiert auf zwei im Gaumen inserierten Benefit®-Miniimplantaten, welche je nach angestrebter Biomechanik median (Positionierung der Pins in sagittaler Richtung) oder paramedian (Positionierung der Pins in transversaler Richtung) eingebracht werden können. (Foto links: © PSM Medical Solutions, Foto rechts: © TADMAN.de)

Der Einsatz von Miniimplantaten zur Distalisierung hat sich innerhalb der letzten Jahre aufgrund der Unabhängigkeit von der Patientenmitarbeit und der geringen Invasivität fest etabliert. In der Poliklinik für Kieferorthopädie der Uniklinik Düsseldorf ist ihr Einsatz längst Standard, sodass der Headgear in den letzten zehn Jahren bei keinem einzigen Patienten mehr eingesetzt werden musste.

Der Beneslider® wurde 2006 als erstes Distalisierungsgerät eingeführt, welches sich ausschließlich auf Miniimplantaten abstützt. Die

Apparatur ist vielseitig einsetzbar, sie kann sowohl in die Behandlung mit Alignern als auch in die Lingualtechnik integriert werden.

Je nach Design können die Molaren im Rahmen der Distalisierung zudem intrudiert und/oder derotiert werden.

Die fortschreitende Digitalisierung verbessert auch die Verwendung von Miniimplantaten. So kann deren Insertion z. B. mithilfe von Guides bereits im Vorfeld in der optimalen Region geplant werden, wodurch Pins und Gerät in nur

ANZEIGE

OrthoLox plus+
Schraubkopplung für die skeletale Verankerung

NEU!

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

A. Ahnfeldt GmbH
Marienhütte 15 • 57080 Siegen
Tel. 0271-31 460 0
www.orthodontie-shop.de

einem Termin einsetzbar sind. Neben der konventionellen Herstellung des Beneslider® werden die Slider und Bänder heute am Computer designt und anschließend im Selective-Laser-Melting-Verfahren gedruckt. Prof. Dr. Benedict Wilmes und Co-Autoren stellen einen klinischen Fall mit asymmetrischer Distalisierung vor.

▶ Seite 10

Daten gezielt erfassen und auswerten

Funktioniert das Neupatientenmanagement in meiner Praxis? Entsprechen die Zahlen dem Soll oder ist doch noch Luft nach oben? Sind Veränderungen frühzeitig genug erkennbar oder zeichnen sich gar schon bestimmte Trends ab, auf die es zu reagieren gilt? Diese und weitere Fragen rund um die Entwicklung der Neupatientenzahlen sind jedem Praxisinhaber allgegenwärtig. Damit nichts durchrutscht und diese so wichtigen, die Zukunft

einer Praxis sichernden Daten die nötige Aufmerksamkeit erhalten, hat jede Praxis ihr ganz eigenes Erfassungssystem entwickelt. Die meisten von ihnen führen Strichlisten und übertragen die Daten anschließend in Tabellen, um sie dann entsprechend auszuwerten. Doch ist das wirklich effektiv und zielführend genug? Gibt es nicht doch eine bessere, weniger zeitintensive Lösung mit niedrigerer Fehlerquote?

Kieferorthopäde Dr. Michael Visse aus Lingen waren die Strichlisten und Excel-Tabellen leid und er hat schließlich ein Ampelsystem erarbeitet, das die Neupatientenentwicklung übersichtlich und in Echtzeit darstellt. Tages-, wochen- oder monatsaktuell und mithilfe unterschiedlicher Farbcodierungen können Daten damit übersichtlich erfasst und entsprechend visualisiert werden. So behält der Praxisinhaber stets alles im Blick und kann bei Bedarf sofort reagieren.

ANZEIGE

Dentalline

▶ Seite 18

ANZEIGE

Ormco
Your Practice. Our Priority.

PERFEKTE ZÄHNE SEIT 1960

THE art OF A GREAT SMILE

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. Hans-Jürgen Köning
1. Bundesvorsitzender des
Berufsverbandes der Deutschen
Kieferorthopäden (BDK)



Gut, dass das mal gesagt wurde!

Im Mai des vergangenen Jahres erschien an dieser Stelle mein Statement „Das wird man ja wohl noch sagen dürfen!“. Ich hatte damals einen Rechtsstreit gewonnen, mit dem mir verboten werden sollte, Behandlungen von DrSmile als standardunterschreitend zu bezeichnen. Im Hauptsachverfahren kam es nun in erster Instanz zum gleichen Ergebnis.

Aber auch der zweite große gewerbliche Aligneranbieter, PlusDental®, ist mit dem Versuch gescheitert, Kritik am Geschäftsmodell verbieten zu lassen. Schleswig-Holstein hatte ihre Mitglieder sachlich, aber sehr klar darauf hingewiesen, dass Kooperationen, die auf eine Patientenzuweisung gerichtet sind,

Dr. Hans-Jürgen Köning



die Kammer mithilfe des Landgerichts Kiel zum Schweigen zu bringen – erfolglos. Das Landgericht Kiel machte in seinem Beschluss deutlich, dass es gerade die Aufgabe der Kammer sei, ihre Mitglieder über berufsrechtliche Themen zu informieren, damit möglichst kein Einschreiten seitens der Kammer erforderlich werde.

„Vereinbarungen mit Aligneranbietern können durchaus berufsrechtliche Risiken für die ‚Partnerzahnärzte‘ bergen.“

gegen das Verbot der Zuweisung gegen Entgelt verstoßen könnten. Auch weitere berufsrechtliche Vorschriften könnten bei einer Kooperation mit gewerblichen Anbietern kieferorthopädischer Behandlungen verletzt werden. Diese Warnung wollte PlusDental® nicht hinnehmen und versuchte,

Es ist gut, dass die Zahnärztekammer Schleswig-Holstein so deutlich geworden ist und klar gesagt hat, dass die Vereinbarungen mit Aligneranbietern durchaus berufsrechtliche Risiken für die „Partnerzahnärzte“ bergen können. Ich bin zuversichtlich, dass auch das Oberlandesgericht der Kammer den Mund nicht verbieten wird.

Neue Preisgeldgestaltung

DGAO-Förderpreis jetzt mit 30.000 Euro dotiert.

Bis zum 30. März 2020 haben Einzelpersonen und Forschergruppen die Möglichkeit, sich um den DGAO-Förderpreis 2020 zu bewerben (www.dgao.com/foerderpreis.html). Prämiiert werden bisher nicht veröffentlichte wissenschaftliche Forschungsprojekte auf dem Gebiet der Alignerorthodontie.

Der DGAO-Förderpreis erfreut sich großer Beliebtheit. Dies zeigte sich nicht zuletzt an den zahlreichen Einsendungen in den letzten

Jahren. Der Vorstand hat daher mit Beschluss vom 24. November 2019 das Preisgeld auf 30.000 Euro angehoben.

Der Förderpreis wird alle zwei Jahre von der Deutschen Gesellschaft für Aligner Orthodontie e.V. anlässlich des Wissenschaftlichen Kongresses für Aligner Orthodontie verliehen. Das nächste Mal wird dies vom 19. bis 21. November 2020 in Köln erfolgen.

Mit der Ausschreibung des Förderpreises kommt die DGAO ihrem Ziel,



die Wissenschaft in der Aligner-Orthodontie zu fördern, in besonderem Maße nach.

Quelle: DGAO e.V.

Schnuller nicht mitwachsen lassen

Flache statt runde Modelle wählen und im zweiten Lebensjahr abgewöhnen.

Bei der Wahl eines Schnullers fürs Baby sind vor allem Größe und Form entscheidend. „Je weniger Platz der Schnuller im Mund beansprucht, desto besser“, erklärt Kinderzahnärztin Johanna Kant.

Sie empfiehlt, lieber bei der kleineren Schnullergröße zu bleiben, als ihn mitwachsen zu lassen. Zudem sei es besser, flache als runde Modelle zu wählen, denn der Schnuller beeinflusst die Lage der Zunge im Mund.

Eine unnatürliche Zungenlage begünstigt, dass sich der Kiefer nicht richtig ausformt. Eine mögliche Folge sind Zahnfehlstellungen wie ein offener Biss. Um dem vorzubeugen, gewöhnen Eltern den Schnuller möglichst früh wieder ab. Kant rät, den



Nuckel noch im zweiten Lebensjahr loszuwerden.

Quelle: Baby und Familie 12/2019

Kieferorthopädie und Digital

Straumann Group verstärkt Fokus auf schnell wachsende Geschäftsbereiche.

Die Straumann Group wird mit zwei organisatorischen Änderungen die Entwicklung der schnell wachsenden Geschäftsbereiche Kieferorthopädie und Digital unterstützen und die digitale Transformation der Gruppe vorantreiben. Die Geschäftsbereiche Kieferorthopädie und Digitaltechnik werden in einzelne globale Geschäftseinheiten unterteilt, um weiterhin Klarheit und Fokus sicherzustellen.

Um die Expansion des Geschäfts sowie die digitale Transformation zu bewältigen und neue Technologien wie künstliche Intelligenz optimal zu nutzen, schafft die Gruppe zudem eine eigene globale Einheit für den Bereich Informationstechnologie und Datenmanagement (ITDM). Neben der Nutzung neuer Technologien wie künstlicher Intelligenz wird eines der Hauptziele dieser Geschäftseinheit darin bestehen, die Wertschöpfung im Datenmanagement zu maximieren.

Quelle: Straumann

straumanngroup

straumann group



ANZEIGE



Sie machen KFO?

Wir Ihre Abrechnung!

Professionell, Kompetent, Partnerschaftlich!

Die KFO-Abrechnungsprofis



ZO Solutions AG
Tel.: +41 78 4104391
E-Mail: info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag



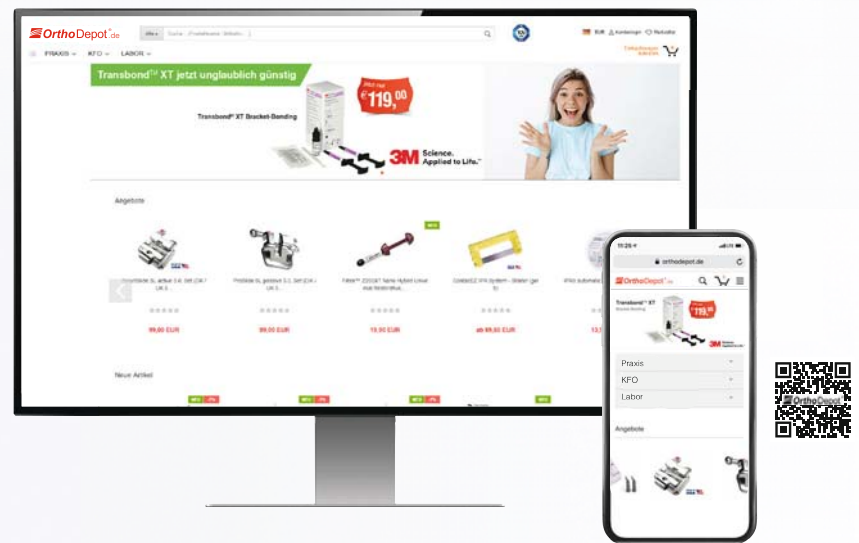
Qualifizierte Sicherheit im Datenschutz
OSB-BSB
Zertifizierter Datenschutzbeauftragter
OSB-TÜV

Der KFO-Supershop!

über 15.000 Artikel sensationell günstig

Ihre
1. Wahl

online bestellen unter: www.orthodepot.de



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**®

KFO-Unit neu besetzt

Camila Finzi leitet ab sofort den Kieferorthopädie-Geschäftsbereich von Straumann.



Camila Finzi bringt starke Führungsqualitäten und wertvolle Erfahrungen von Alcon und Novartis ein. (Foto: © Straumann)

Die Straumann Gruppe freut sich, die Ernennung von Camila Finzi zur Leiterin ihres schnell wachsenden Kieferorthopädie-Geschäfts und zum Mitglied der Geschäftsleitung bekannt zu geben. Camila Finzi stieß am 20. Januar zu Straumann und hat ihren Sitz in der zur Gruppe

gehörenden ClearCorrect-Zentrale in Round Rock, Texas/USA.

Angesichts des großen Potenzials und der strategischen Bedeutung der Ästhetischen Zahnmedizin hat die Gruppe die Kieferorthopädie in einer eigenen Geschäftseinheit organisiert. Diese umfasst die Marken ClearCorrect, Smyletec und Genova clear aligner sowie das kürzlich durch die Akquisition von Bay Materials erworbene Thermo-plast-Geschäft. Mit dem Eintritt von ClearCorrect in neue Märkte baut das Unternehmen zügig die Vertriebs-, Distributions- und Produktionsinfrastruktur aus.

Camilla Finzi kommt von Alcon – dem weltweit größten Unternehmen für augenchirurgische Produkte – zu Straumann. Von 2004 bis 2013 arbeitete sie für Novartis, die Muttergesellschaft von Alcon. Bevor sie zu Novartis kam, war sie vier Jahre bei Pfizer tätig. Sie begann ihre Karriere im Finanzwesen und arbeitete sechs Jahre bei Cargill und Arthur Andersen.

Quelle: Straumann



GC Orthodontics stärkt Fortbildungssegment

Brigitte Biebl ist neue Leiterin Education & Professional Services DACH.



Brigitte Biebl ist seit 1.1.2020 Leiterin Education & Professional Services DACH bei GC Orthodontics Deutschland. (Foto: © Brigitte Biebl)

GC Orthodontics Europe will den Service- und Fortbildungssektor in den kommenden Monaten und Jahren erheblich ausbauen. Brigitte Biebl hat daher zum 1. Januar 2020 die Leitung Education & Professional Services DACH übernommen. Brigitte Biebl, zuletzt bei Dentsply Sirona Orthodontics im Bereich Clinical Education tätig, ist ihr ganzes Berufsleben der Zahnmedizin und insbesondere der Kieferorthopädie treu. So bekleidete die gelernte Zahnarzhelferin und Handelsfachwirtin über die Jahre verantwortungsvolle Posten in namhaften Unternehmen der KFO-Branche. Insgesamt kommen bei der 58-Jährigen da vierzig Jahre dentales Know-how zusammen.

Quelle: GC Orthodontics

Medizinischer Feinschmecker

Die Zunge als Sensor für Infektionen.

Wer zum Arzt geht, nimmt vor der Behandlung für gewöhnlich seinen Kaugummi aus dem Mund. Ein Start-up-Unternehmen könnte dafür sorgen, dass Kaugummis künftig Bestandteil der Diagnose werden. Das Team der 3a-diagnostics GmbH entwickelte einen Kaugummi, der als Diagnose-Unterstützung in Arztpraxen oder auch zu Hause zum Einsatz kommen kann. Der Sensor ist in diesem Fall die eigene Zunge: Wenn Bakterien – z.B. durch Zahn- oder Mandelentzündungen – vorhanden sind, entsteht beim Kauen ein bitterer Geschmack und der Arzt kann schnell die passende Behandlung einleiten. Das „Testsystem“ im



Körper ist bislang wohl weltweit einzigartig.

Quelle: BioRegio STERN

Kein Anlage-Investment

Bundeszahnärztekammer fordert Stopp von Fremdkapital in der Zahnmedizin.

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) erklärt zu den aktuellen kritischen Medienberichten über investorengeführte Versorgungszentren: (Zahn-)Medizin ist kein Anlage-Investment. Sie fordert die Bundesregierung auf, das Aufkaufen von Zahnarztpraxen durch Fremdkapitalgeber zu stoppen. BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel: „Der ungehemmte Zustrom von Fremdkapital in die Zahnmedizin muss beendet werden, um weiterhin einen wirksamen Patientenschutz zu gewährleisten. Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte dürften niemals unter Druck geraten, Leistungen am Patienten zu erbringen, die nicht medizinisch

angezeigt sind. Die Skandale um fremdkapitalfinanzierte Zahnarztketten in Spanien, England und Frankreich sollten der Politik hierzulande als Warnsignal dienen.“ Darüber hinaus sei es, so Engel, schwer erträglich, dass mehr als

75 Prozent der Fremdkapitalgeber ihren steuerlichen Sitz in Steueroasen hätten, während die normale Zahnarztpraxis natürlich in Deutschland steuerpflichtig sei.

Quelle: BZÄK



ONLINE 2020

OEMUS MEDIA AG legt weiteres Modul ihres neuen Mediadatenkonzepts vor.

Nach den Mediadaten Print 2020 sowie Mediadaten Event 2020 legt die OEMUS MEDIA AG mit den Mediadaten Online 2020 das nächste Modul des neuen B2B-Marketingkonzeptes vor. Ziel ist es, den Kunden die komplexen Produkte und die vernetzten Marketing- und Kommunikationsstrategien im Zusammenhang mit dem dentalen Nachrichten- und Informationsportal ZWP online noch besser vermitteln zu können. Neben den harten Fakten, wie Frequenzierung, Bannerformaten, Firmenprofilen, der ZWP online CME und Multi-Channel-Streaming, werden viele weitere ZWP online Tools anschaulich, teilweise auch exponiert mit ihren vielfältigen Optionen

und in ihrer Komplexität dargestellt. Gleichzeitig rücken die Akteure bei der OEMUS MEDIA AG stärker in den Fokus. Neben den Mediadaten Print, Event und Online erscheint zeitnah auch das neue OEMUS MEDIA magazin, das al-

len Entscheidern und Marketingexperten zusätzliche Informationen rund um die Kommunikation im Dentalmarkt und darüber hinaus bereitstellt. Zur Architektur des neuen B2B-Marketingkonzeptes werden auch Newsletter und Social-Media-Tools gehören.





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



Die klinische Anwendung der GET-Prescription am Beispiel eines komplexen Chirurgiefalles

Ein Beitrag von Dr. Marc Geserick, LL.M., Fachzahnarzt für Kieferorthopädie und Master of Laws Medizinrecht, Ulm.

Dr. Marc Geserick LL.M.



Literatur



GET bezeichnet die Behandlungsphilosophie und Kursreihe, welche von dem Kieferorthopäden-Trio Stefano Troiani, Turi Bassarelli und Marc Geserick entwickelt wurde. Die Buchstaben GET stehen dabei für Goals, Evidence und Treatment. Diese drei Faktoren spiegeln sich sowohl im Rahmen der Diagnostik als auch in der eigens vorhandenen Bracketprescription wider. Inwieweit diese sich von den Original-Roth-Werten unterscheidet und welche klinischen Vorteile mit der Anpassung von Torque- und Tipwerten für den Behandler verbunden sind, wird in folgendem Artikel erläutert und anhand eines klinischen Fallbeispiels gezeigt.

Grundlage der GET-Prescription ist die bewährte Roth-Philosophie, welche modifiziert und weiterentwickelt wurde. Die Original-Prescription nach Dr. Ronald H. Roth weist in der klinischen Anwendung aufgrund der gewählten Torque- und Tipauswahl teilweise unerwünschte Effekte auf. Hierzu zählt z.B. eine Zahnbogenverlängerung im Unterkiefer, welche häufig zu unnötigen approximalen Schmelzreduktionen und/oder adhäsiven Aufbauten im Oberkiefer führt. Auch die Problematik „hängender“ palatinaler Höcker zweiter oberer

Molaren ist jedem Behandler aus dem Klinikalltag bekannt und musste bisher aufwendig – und für den Patienten oft unangenehm – über die Anwendung von Palatinalbögen korrigiert werden. Weiterhin als klinisch kritisch zu betrachten ist die unkontrollierte Torqueapplikation bzw. die teilweise nicht vorhandene Umsetzung der vorprogrammierten Apparaturen in Abhängigkeit von der gewählten Bogen- und Bracketkombination. Vor allem im Rahmen von kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Behandlungskonzepten spielt dieser Aspekt eine nicht zu unterschät-

„Eine durchdachte Behandlungsmechanik kann eine dem jeweiligen Behandlungsfall geschuldete Koordinierung der Zahnbögen zueinander erleichtern.“

zende Rolle, hat er doch erhebliche Auswirkungen auf das postchirurgische und nachhaltige funktionelle Ergebnis.

Im Folgenden werden zum besseren Verständnis die einzelnen klinischen Probleme, welche bei der Anwendung der Original-Roth-Apparatur kausal entstehen, sowie

die von uns daraus resultierenden Anpassungen der Torque- und Tipwerte dargelegt.

Oberkiefer

**1. Frontzähne .020" x .028"er Slot/
Upper 1: 12° T, 5° A/
Upper 2: 8° T, 9° A**

Gegen Ende der Behandlung besteht oft eine „Torque-Insuffizienz“ im Bereich der oberen Frontzähne. Dieses Problem entsteht aufgrund der bekannten Problematik des „Spiels“ zwischen Bogen und Bracketslot. Daher werden von einigen Herstellern Brackets mit Extra-Torque angeboten. Im GET-System haben wir uns hingegen für die Reduktion der Slotgröße bei Erhalt der normalen Torquewerte entschieden. Dadurch kann das „Spiel“ auf 2,8° (Abb. 1) im Vergleich zu den in der Literatur¹ beschriebenen 8,7° bei Anwendung der gleichen Bogendimension in einem Standardslot (.022" x .028") minimiert werden. Dieses Vorgehen bietet neben der besseren Torquekontrolle auch den wirtschaftlichen Vorteil eines reduzierten Bracketinventars.

**2. Eckzähne .022" x .028"er Slot/
Upper 3: 0° T, 11° A**

Für den oberen Eckzahn wurden die Original-Straight-Wire-Werte mit 11° Tip übernommen, um eine Vergrößerung der Zahnbogenlänge zu ermöglichen. Die Wahl eines Torques von 0° verhindert weiterhin eine zu steile Eckzahnführung.

**3. Prämolaren .022" x .028"er Slot/
Upper 4, Upper 5: -10° T, 4° A**

Im Bereich der oberen Prämolaren wurde Extra-Torque gewählt, um eine zu starke Kippung und somit aus gnathologischer Sicht ungünstige Einschränkung des funktionellen Freiraumes bei Lateralbewegung zu verhindern.

**4. Molaren .022" x .028"er Slot/
Upper 6: -20° T, 10° OF/
Upper 7: -25° T, 6° OF**

Die Distalrotationswerte der Original-Straight-Wire-Apparatur

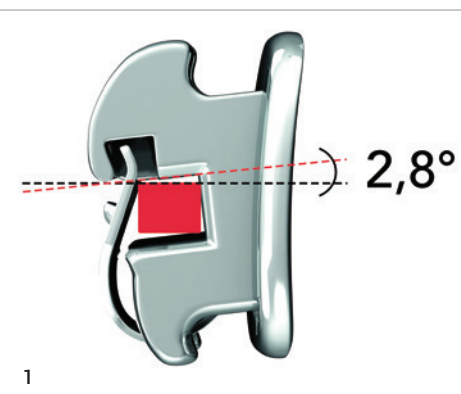
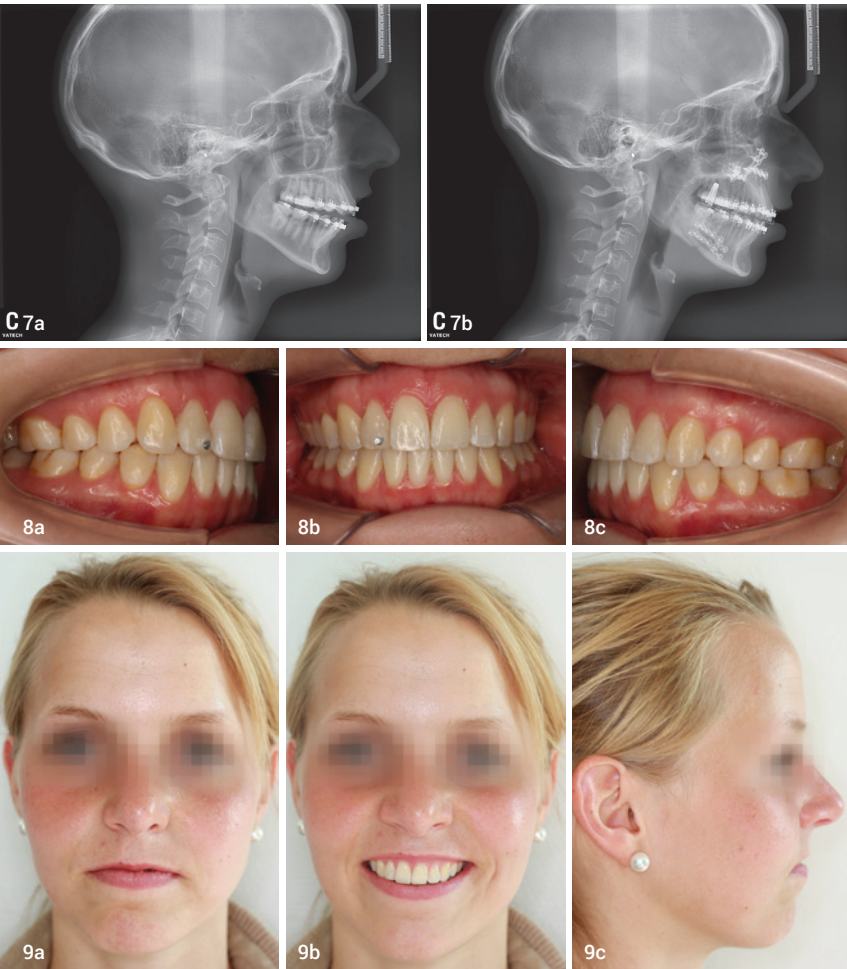


Abb. 1: Reduzierter Torqueverlust bei Anwendung eines .019" x .025" Bogens in einem .020" x .028"er Slot im Frontzahnbereich. **Abb. 2a–c:** Extraorale Anfangsbefund Patientin S.S. **Abb. 3a–c:** Intraorale Anfangsbefund Patientin S.S. **Abb. 4:** Orthopantomogramm. **Abb. 5:** Fernröntgenseitenaufnahme mit Bleikugel nach CADIAX®/CADIAS®. **Abb. 6a–c:** Zustand nach Insertion der initialen Nivellierungsbögen.



Abb. 7a und b: Prä- und postoperative Fernröntgenseitenaufnahme. **Abb. 8a–c:** Postoperative Okklusion nach Entfernung der festsitzenden Apparatur. **Abb. 9a–c:** Postoperative extraorale Aufnahmen. **Abb. 10:** Auswertung der postoperativen Fernröntgenseitenaufnahme nach CADIAX®/CADIAS®. **Abb. 11:** Darstellung der Achs-Orbital-Ebene zur Synchronisation Koordinatensystem/Artikulator/Schiene.



wurden im Bereich des oberen ersten und zweiten Molaren reduziert. Dies verhindert unerwünschte Frühkontakte. Weiterhin wurden die Torquewerte erhöht, um die Tendenz von „hängenden palatinalen Höckern“, vor allem im Bereich des zweiten Molaren, zu verhindern.

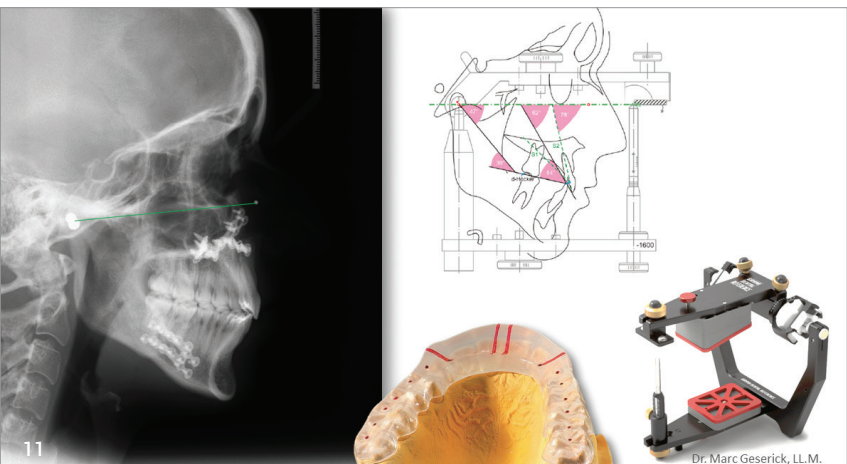
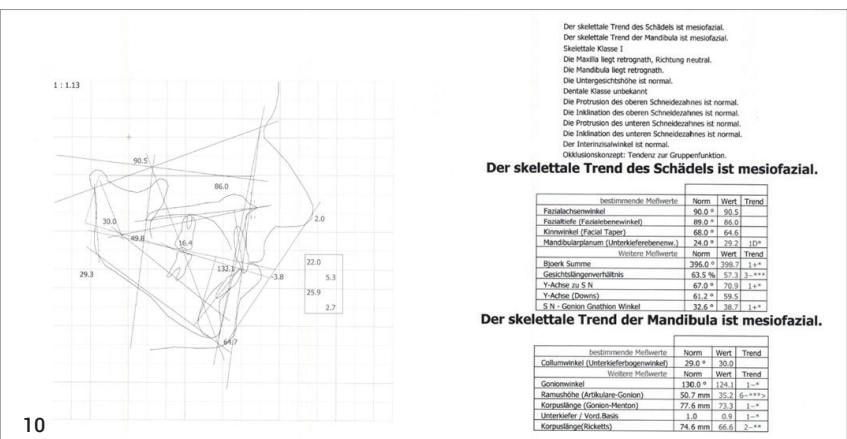
Unterkiefer

1. Frontzähne .020" x .028"er Slot/ Lower 1 und Lower 2: -1° T, 2° A
Die klassischen Torquewerte wurden beibehalten. Die Slotgröße jedoch wieder – wie bereits im Oberkiefer – reduziert. Der .020" x .028"er Slot ermöglicht somit eine deutlich

bessere Frontzahnkontrolle – vor allem bei initialer Anwendung eines .020" x .020" light Bogens. Dieses Konzept wird vorrangig in Frankreich präferiert und bietet die Möglichkeit einer deutlich reduzierten Behandlungsdauer.

2. Eckzähne .022" x .028"er Slot/ Lower 3: -3° T, 3° A

Durch die Reduktion des mesialen Tips im unteren Eckzahn kann die Problematik der Zahnbogenverlängerung reduziert werden. Gleichzeitig kann durch die Applikation des gewählten Torquewertes in Relation zur Oberkiefer Eckzahnposition eine verbesserte Eckzahnführung erreicht werden.



ROSTFREI - DANK ADENTA®

JETZT online anmelden & **KOSTENFREIES** Audit sichern!

www.adenta.de/rostfrei

GRATIS* **Hu-Friedy** How the best perform

Nachschleif- & Reparaturservice

*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. 12a–c: Adjustierte Zentrikschiene im Oberkiefer als Langzeitretentionsgerät. Abb. 13a und b: Vergleich der extraoralen Situation vor und nach Therapie.



3. Prämolaren und Molaren .022" x .028"er Slot/Lower 4: $-17^\circ T, 1^\circ A$ /Lower 5: $-22^\circ T, 1^\circ A$ /Lower 6: $-30^\circ T, 0^\circ A$ /Lower 7: $-30^\circ T, 0^\circ A$

Die Standardwerte der originalen Straight-Wire-Apparatur wurden beibehalten.

Klinische Fallpräsentation

Die Patientin wurde im Rahmen einer interdisziplinären Sprechstunde vom behandelnden Hauszahnarzt* aufgrund einer vorliegenden CMD sowie Schlafstörung vorgestellt. Klinisch zeigten sich eine funktionell insuffiziente Okklusion sowie eine deutliche vertikale Problematik nach bereits erfolgter kieferorthopädischer Behandlung in der Jugend (Abb. 2–5).

Die initial durchgeführte instrumentelle Funktionsanalyse und CADIAX®-Condylographie sowie die Fernröntgenauswertung gemäß modifizierter Rickettsanalyse nach Slavicek (CADIAS®-Fernröntgen) erlaubte eine Aussage zur Untergesichtshöhe. Bei der Schienenvorbehandlung entscheidet sie über Indikation und Kontraindikation. Ist die Vertikale zu hoch, ist

„Die GET-Prescription stellt aufgrund der reduzierten Nebeneffekte eine Innovation für den Praxisalltag dar.“



eine Schiene kontraindiziert.² Das Gesamtbehandlungskonzept sah daher eine Reduktion der unteren Gesichtshöhe über eine kombiniert kieferorthopädisch-kieferchirurgische

Therapie mit folgender Rhino- und Genioplastik vor. Als Behandlungsmittel wurde eine festsitzende GET-Apparatur (EXPERIENCE™ Mini Rhodium, Fa. GC Orthodontics) eingegliedert (Abb. 6a–c). Die Bogenreihenfolge umfasste .014" superelastische NiTi (INITIALLOY), .020" x .020" BIO-ACTIVE™ light sowie .019" x .025" SS Bögen (OP Bogen + Hooks).

Nach erfolgreich durchgeführter Kombinationstherapie (Abb. 7–9) erfolgte eine erneute instrumentelle Funktionsanalyse sowie eine Bestimmung der Vertikalen über CADIAS®-Fernröntgen durch den betreuenden Hauszahnarzt. Das Fernröntgenseitenbild ist dabei kompatibel mit dem Artikulator, wenn bei der Aufnahme die Achsorbitalebene (AOE) mit Bleikugeln markiert wird. Dadurch besteht die Option, über die Veränderung der Stützstifthöhe im Artikulator die Vertikale gezielt zu erhöhen und über die Inzisaltiftabelle die vertikale Ausdehnung der Retentionsschiene zu ermitteln (Abb. 10 und 11).

Weiterhin lassen sich über dieses Verfahren beidseitig gleichzeitig und zeitgetaktete Aufzeichnungen sämtlicher Freiheitsgrade (Translation und Rotation) der Unterkieferbewegung erfassen. Vorteilhaft ist ebenfalls die automatische Berechnung von Einstellwerten marktüblicher Artikulator-typen (sagittale und transversale Kondylenbahnneigung), welche zur weiteren Schienenherstellung benötigt werden (vgl. hierzu Abb. 11).

Im vorliegenden Fall wurde eine Oberkieferschiene als Retentionsgerät (Abb. 12a–c) gewählt, um eine möglichst gute Sicherung der durchgeführten 3P-Osteotomie zu gewährleisten. Die individuelle Programmierung des Artikulators sowie die Erfassung der vertikalen Limits verhinderte unnötige und unkontrollierte Einschleifmaßnahmen.

Die Abbildungen 13a und b zeigen zusammenfassend nochmals die deutliche ästhetische und funktionelle Verbesserung, welche durch die chirurgischen Maßnahmen unseres MKG-Teams** erzielt werden konnte und der Patientin eine bis dahin deutlich verbesserte Lebensqualität ermöglicht.

Fazit

Ein Bracketsystem oder eine Apparatur nimmt dem Behandler die Therapie des Falls weder ab noch macht sie einen schwierigen Fall einfach. Eine komplexe anatomische Abweichung bleibt immer eine große Herausforderung und erfordert eine adäquate Diagnostik. Eine durchdachte Behandlungsmechanik kann jedoch eine dem jeweiligen Behandlungsfall geschuldete Koordinierung der Zahnbögen zueinander erleichtern, wie sie im vorgestellten Fall im Rahmen einer prä-chirurgischen Zahnbogenausformung notwendig ist. Die GET-Prescription stellt aufgrund der reduzierten Nebeneffekte, welche bisher bei Anwendung der Original-Roth-Apparatur entstanden sind, somit eine Innovation für den Praxisalltag dar.

Danksagung

an das interdisziplinäre Team

*Dr. Simon Peter, Neu-Ulm
**Dr. Dr. Winfried Kretschmer, Göppingen

kontakt



Dr. Marc Geserick, LL.M. (MedR) & Kollegen

Fachzahnärzte für Kieferorthopädie
Hirschstraße 23, 6. OG
89073 Ulm
Tel.: 0731 610086
<https://dr-geserick.de>

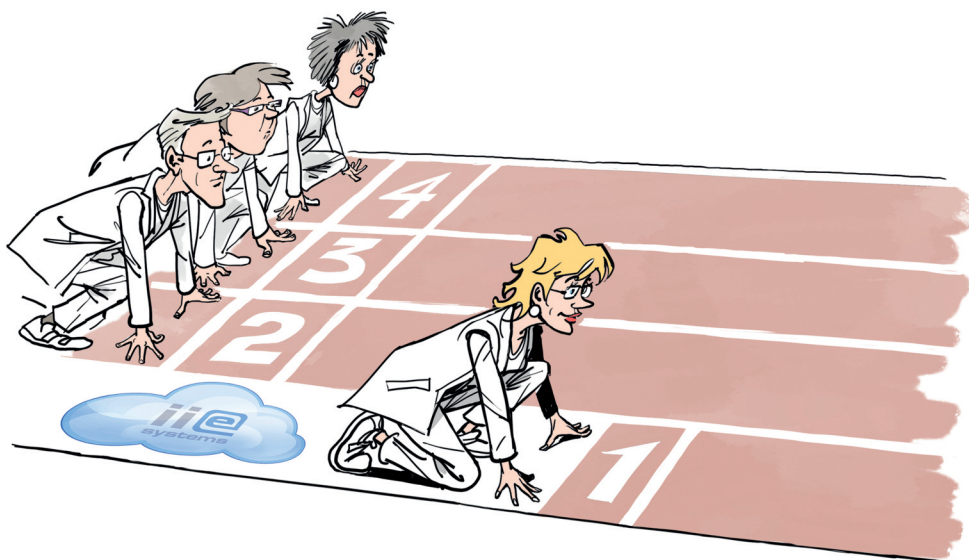
KN Termin

GET-Symposium „Adapting your Practice to a Changing World“

Ein zweitägiger KFO-Kongress mit 15 international renommierten Referenten. Nähere Infos sowie Anmeldung unter www.get-the-concept.com/symposium

Rom 1. und 2. Mai 2020

ANZEIGE



Mohr

Wir verschaffen unseren Kunden
den entscheidenden Vorsprung!



blog.iie-systems.de



internet ■ ideen ■ erfolg

www.iie-systems.de

FORESTADENT® – Kursprogramm 2020

Datum	Ort	Thema	Referent	Kurs-Nr.	Pkt.	Kursgebühren zzgl. MwSt.		
März						Arzt	Assist.	ZFA ZT
06.03.2020	Düsseldorf	SARA® Sabbagh Advanced Repositioning Appliance	Dr. Aladin Sabbagh	20/11	8	450,-	295,-	
21.03.2020	Hamburg	Klinische Herausforderungen bei Zweitbehandlungen, komplexen Dysgnathien...	Prof. Dr. Dr. Robert A. W. Fuhrmann	20/02	8	495,-	345,-	
April								
03.04.2020	München	Tipps und Tricks in der KFO	ZT Dieter Petermann	20/17				229,-
24.04.2020	Frankfurt	Kieferorthopädie im Alltag	Dr. Björn Ludwig	20/09	8	495,-	345,-	
Mai								
08.05.2020	Dortmund	KFO-Laborabrechnung zeitgemäß	ZT Monika Harman	20/23	8	299,-	299,-	299,-
09.05.2020	Leipzig	Molarendistalisation im Ober- und Unterkiefer	Prof. Dr. Gero Kinzinger	20/07	8	495,-	345,-	
15.05.2020	München	SARA® Sabbagh Advanced Repositioning Appliance	Dr. Aladin Sabbagh	20/12	8	450,-	295,-	
Juni								
05.06.2020	Berlin	Erfolgreiche Praxisgründung – So gelingt der Schritt in die Selbstständigkeit	Dr. Philipp F. Gebhardt	20/05	8	450,-	295,-	
06.06.2020	Köln	Klinische Herausforderungen bei Zweitbehandlungen, komplexen Dysgnathien...	Prof. Dr. Dr. Robert A. W. Fuhrmann	20/03	8	495,-	345,-	
19.06.2020	Fulda	Kortikale Verankerung	Dr. Jens Bock	20/01	9	450,-	295,-	
19.06.2020	Wörth (KA)	Herstellung funktionskieferorthopädischer Apparaturen – VDP und RDP	ZT Michael Sattel	20/18				229,-
Juli								
03.07.2020	Erlangen	CMD / Craniomandibuläre Dysfunktion	Dr. Aladin Sabbagh	20/13	8	450,-	295,-	
September								
25.09.2020	Würzburg	Praxis-Knigge in der Kieferorthopädie	Betül Hanisch	20/21				290,-
Oktober								
09.10.2020	Nürnberg	KFO-Laborabrechnung zeitgemäß	ZT Monika Harman	20/24	8	299,-	299,-	299,-
09.-10.10.2020	Stuttgart	Advanced Orthodontic Course on Multidisciplinary Treatments	Dr. Vittorio Cacciafesta	20/25	16	530,-	430,-	
30.10.2020	Hamburg	Erfolgreiche Praxisgründung – So gelingt der Schritt in die Selbstständigkeit	Dr. Philipp F. Gebhardt	20/06	8	450,-	295,-	
November								
07.11.2020	Frankfurt	Molarendistalisation im Ober- und Unterkiefer	Prof. Dr. Gero Kinzinger	20/08	8	495,-	345,-	
20.11.2020	Berlin	Erwachsenenbehandlung in der Kieferorthopädie	Prof. Dr. Dr. Marc Schätzle	20/15	8	405,-	255,-	
20.11.2020	Nürnberg	Profikurs für die KFO-Fachangestellte	Dr. Jens Bock	20/20				350,-
28.11.2020	Wiesbaden	Marketingkonzept, Imageaufbau und individueller Praxis-Check	Prof. Dr. Dr. Robert A. W. Fuhrmann	20/22	7	495,-	345,-	345,-
Dezember								
04.12.2020	Köln	Trouble Shooting / Problemmanagement in der Kieferorthopädie	Dr. Aladin Sabbagh	20/14	8	450,-	295,-	
04.12.2020	Dresden	Kieferorthopädie im Alltag	Dr. Björn Ludwig	20/10	8	495,-	345,-	

Anmeldung: FORESTADENT Bernhard Förster GmbH
Westliche Karl-Friedrich-Straße 151
75172 Pforzheim

Kontakt: Frau Helene Würstlin
Telefon: (0 72 31) 459-126 · Fax: (0 72 31) 459-102
E-Mail: helene.wuerstlin@forestadent.com

Distalisierung mit dem Beneslider – ein Update

Ein Beitrag von Prof. Dr. Benedict Wilmes, Dr. Jan Hinrich Willmann und Prof. Dr. Dieter Drescher.

In der Poliklinik für Kieferorthopädie der Universitätsklinik Düsseldorf ist der Einsatz von Miniimplantaten zur Distalisierung längst routinierter Standard, sodass der oft unbeliebte Headgear in den letzten zehn Jahren bei keinem einzigen Patienten mehr eingesetzt werden musste. Mithilfe des im Jahre 2006 eingeführten und sich ausschließlich auf Miniimplantaten abstützenden Beneslider können Oberkiefermolaren effektiv und unabhängig von der Mitarbeit des Patienten distalisiert werden. Neueste technische Möglichkeiten, wie digital geplante und 3D-gedruckte Insertionsschablonen oder CAD/CAM-gefertigte Apparaturen, ermöglichen heutzutage eine hochpräzise und individuell optimal realisierbare Distalisation.



Abb. 1a und b: Design des Benesliders auf medianen (a) und paramedianen (b) Miniimplantaten. Die Kopplung mit den Zähnen kann mittels Klebetubes (a) oder Bändern (b) erfolgen. Werden Bänder verwendet, können die Tubes gesteckt (16) oder mit dem Band verschweißt werden (26). **Abb. 2a–c:** Kopplung von Miniimplantaten mit einer kieferorthopädischen Apparatur: Miniimplantat-Systeme mit Abutments (a), Hyrax-Ring (b), Beneplates (lang und kurz) mit Bogen längs (für paramediane Miniimplantate) und Bogen quer (für mediane Miniimplantate) (c). **Abb. 3a–k:** 14-jährige Patientin mit einer asymmetrischen Angle-Klasse II.



Distalisierung im Oberkiefer

Herkömmliche Geräte zur Distalisierung von Oberkiefermolaren sind in ihrer Effektivität oft begrenzt und teilweise von der Mitarbeit des Patienten abhängig.^{1,2} Des Weiteren wird bei vielen Non-Compliance-Geräten (wie z.B. der Pendulum-Apparatur) ein Verankerungsverlust von teilweise über 50 Prozent im Sinne einer Mesialwanderung der Prämolaren beobachtet.^{3,4} Die skelettale Verankerung hat sich daher in den letzten Jahren nicht zuletzt wegen ihrer geringeren Anforderungen an die Patientenmitarbeit durchgesetzt. Vor allem Miniimplantate haben aufgrund ihrer vielseitigen Einsatzmöglichkeiten, ihrer geringen chirurgischen Invasivität und der relativ geringen Kosten große Aufmerksamkeit gewonnen.^{5–11}

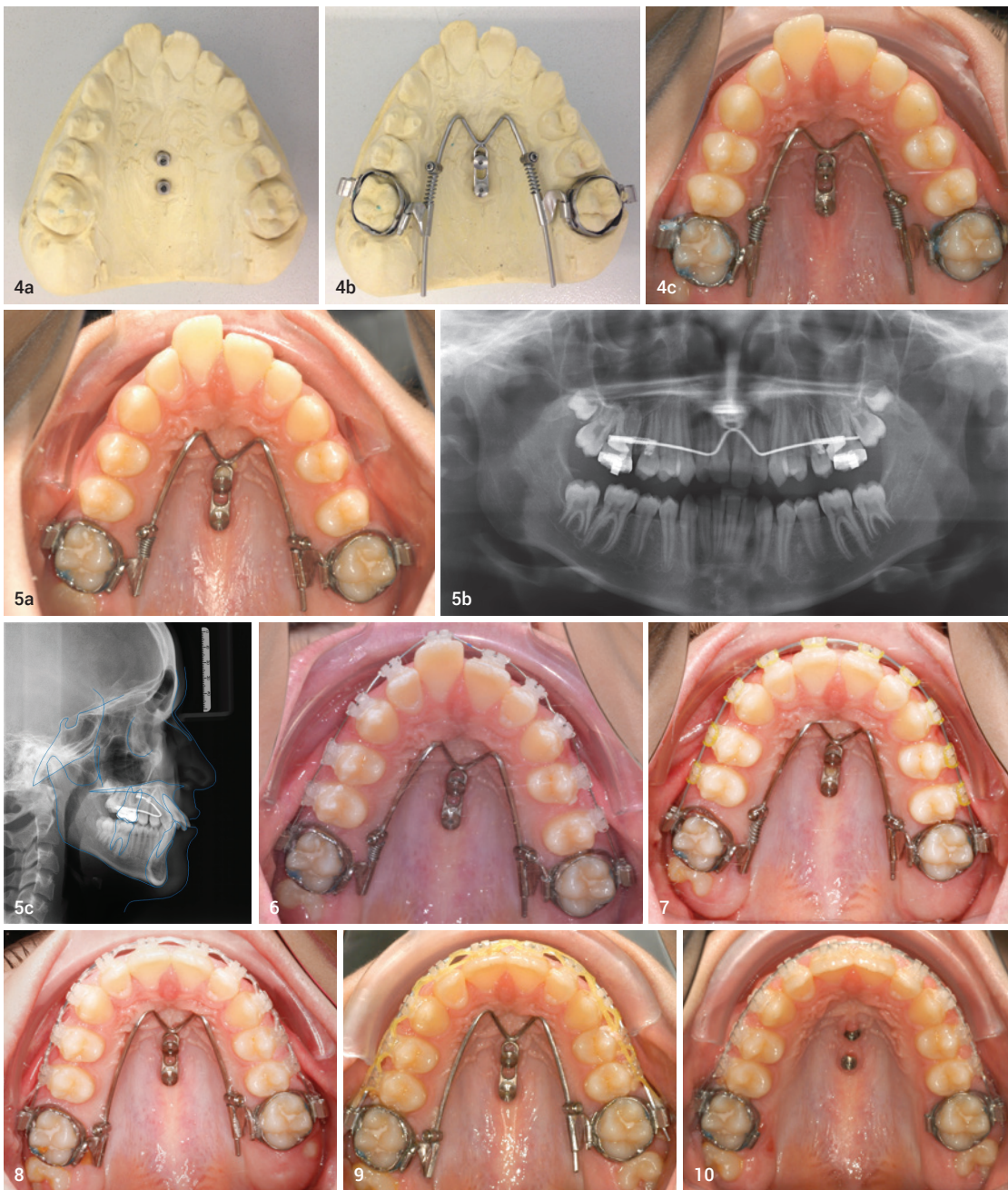
Geeignete Orte für die Insertion von Miniimplantaten

Werden Miniimplantate im Alveolarfortsatz zwischen den Wurzeln inseriert, lassen sich die benachbarten Zähne maximal 1 bis 1,5 mm bewegen, da es dann zum Kontakt von Miniimplantat und Wurzeloberfläche kommt und die weitere Bewegung somit verhindert wird. Von einer interradikulären Insertion ist also bei einer gewünschten Zahnbewegung von mehr als 2 mm abzuraten.

Auch die retromolare Region erweist sich aufgrund ungünstiger anatomischer Gegebenheiten (schlechte Knochenqualität, dicke Schleimhaut) als ungeeignet für die Insertion eines Miniimplantates.⁶ Zur Distalisierung von Molaren im Oberkiefer bietet sich daher der anteriore Gaumen als Insertionsregion an.¹² Die geeignete Insertionsstelle hat eine dünne Weichgewebsschicht (ca. 1 mm) und liegt posterior der Gaumenfalten (T-Zone¹³). Als Vorteile müssen hier die gute Knochenqualität ohne Risiko der Wurzelverletzung gepaart mit der befestigten Schleimhaut genannt werden.

Die Miniimplantate können median (Abb. 1a) oder paramedian (Abb. 1b) eingesetzt werden, wobei die paramediane Insertionsregion in den letzten Jahren in unserer Klinik bevorzugt wird. Um das Risiko einer Implantatkipung bzw. eines -verlustes weiter zu verringern, kann eine Verblockung zweier Miniimplantate

Abb. 4a–c: Konventionelle Herstellung des Benesliders: Modell nach Silikonabdruck (a), Beneslider auf einem Modell angepasst (b) und im Mund eingesetzt (c). **Abb. 5a–c:** Situation nach knapp vier Monaten. **Abb. 6:** Situation nach knapp fünf Monaten (etwa drei Monate vor dem wahrscheinlichen Ende der Distalisierung): Start mit Brackets und der Nivellierung. **Abb. 7:** Situation nach neun Monaten. **Abb. 8:** Situation nach zwölf Monaten: Beide oberen Molaren sind in einer Klasse I, sodass die Distalisierungsfeder auch im ersten Quadranten entfernt werden konnte. **Abb. 9:** Situation nach 16 Monaten. **Abb. 10:** Beneslider wurde nicht mehr zur Molarenverankerung benötigt und dementsprechend entfernt.



erfolgen.⁶ Eine sichere Kopplung der Miniimplantate mit der kieferorthopädischen Apparatur kann erreicht werden, indem Abutments (Kappen) fest auf ein Miniimplantat aufgeschraubt werden.

Der Beneslider wurde 2006 als erstes Distalisierungsgerät eingeführt, das sich ausschließlich auf Miniimplantaten abstützt (Abb. 1).¹⁴⁻¹⁶ Die Kopplung zu den Zähnen erfolgt über kieferorthopädische Bänder und gesteckte oder angeschweißte Tubes (Abb. 1b) oder mittels an die Palatinalflächen angeklebter Tubes (Abb. 1a), wobei die letzte Variante insbesondere in der Kombination mit Alignern bevorzugt wird. Die Kopplung zu den Miniimplantaten erfolgt über Abutments (Abb. 2a), Ringe (Abb. 2b) oder Beneplates (Abb. 2c). Aufgrund der sehr hohen Erfolgsrate von Miniimplantaten im anterioren Gaumen sind in den letzten Jahren viele ähnliche Geräte vorgestellt worden, die diesen Konstruktionsprinzipien folgen (Abb. 2c).

Patientenbeispiel

Der Behandlungsverlauf einer 14-jährigen Patientin mit einer asymmetrischen Angle-Klasse II wird im Folgenden dargestellt. Auffällig war die ausgeprägte Aufwanderung der Seitenzähne, insbesondere im ersten Quadranten, mit einer daraus resultierenden Asymmetrie und einer

starken Protrusion der Oberkieferfrontzähne (Abb. 3).

Die Patientin sowie ihre Eltern wünschten eine Korrektur möglichst ohne Extraktion von Prämolaren, sodass bei dieser Patientin in der ersten Phase ein Beneslider zur Distalisierung der Oberkieferzähne eingesetzt wurde. Der Distalisierungsbedarf betrug rechts 6 mm und links 2 mm.

„Zur Distalisierung von Molaren im Oberkiefer bietet sich der anteriore Gaumen als Insertionsregion an.“

Nach Insertion zweier kieferorthopädischer Miniimplantate (2 x 9 mm anterior und 2 x 7 mm posterior, BENEfit System, Fa. PSM, Gunningen) wurde ein Silikonabdruck angefertigt, der Beneslider auf einem Modell angepasst, anschließend im Mund eingesetzt und beidseitig aktiviert (Abb. 4). Nach knapp vier Monaten erkennt man bereits multiple kleine Lücken zwischen den Oberkieferzähnen, die die erfolgreiche Distalisierung zeigen (Abb. 5).

Da die Distalisierung im zweiten Quadranten schon ausreichend war, wurde der Beneslider von einem aktiven Distalisierungsgerät in ein passives Molarenveranke-

rungsgerät modifiziert. Dies wurde erreicht, indem die Feder entfernt und der Aktivierungsreiter auf dem Bogen so fixiert wurde, dass er die Molarenbewegung nach mesial verhinderte. Das Orthopantomogramm zeigt die körperliche Distalisierung der Molaren ohne Kippungen (Abb. 5b). Etwa drei Monate vor dem voraussichtlichen Ende der Distalisierung wurde mit der

Nivellierung mittels keramischer Brackets begonnen (Abb. 6). Erfahrungsgemäß stören kleinformatige Nivellierungsbögen die weitere Distalisierung nicht, während jedoch slotfüllende Bögen eine so hohe Friktion erzeugen, dass eine Distalisierung verhindert wird.

Die Take Home Messages:

1. Man kann geschickterweise schon in der letzten Phase der Distalisierung nivellieren, um anschließend die Retraktion mit slotfüllenden Bögen durchzuführen.
2. Während der Molarendistalisierung sollte kein slotfüllender Bogen einligiert sein.

3M™ Incognito™ Appliance System

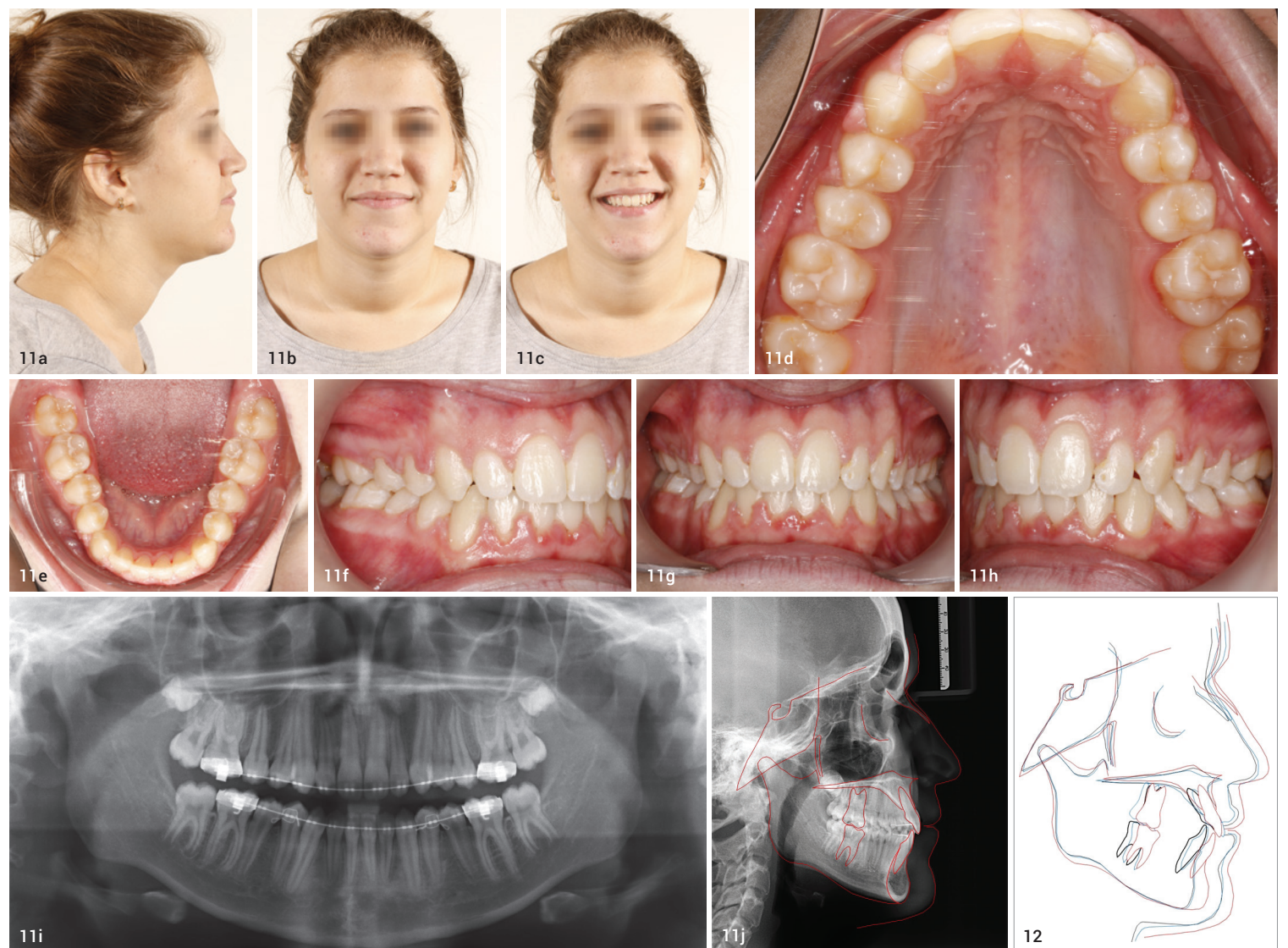


Präzise. Digital. Einzigartig.

Interesse?

Rufen Sie uns an unter
08191/9474-5000

Abb. 11a–j: Behandlungsergebnis nach insgesamt 24 Monaten. **Abb. 12:** Cephalometrische Überlagerung: Beginn (schwarz), Verlauf (blau), Ergebnis (rot). **Abb. 13a–h:** Situation nach drei Jahren Retention. **Abb. 14:** Durch Angulation der Führungsarme ist neben der Distalisierung auch eine gleichzeitige vertikale Kontrolle im Sinne einer Intrusion der Molaren möglich. **Abb. 15a–c:** Demonstration einer intraoralen Nachaktivierung mittels Aderer-Zange (a und b) und einer speziell dafür konstruierten Zange (c, Fa. Hammacher). **Abb. 16a–e:** Flexitube (a) zur Molarenderotation und Molarenaufrichtung. Das Beispiel zeigt einen Zahn (16), der nach Distalisierung mittels Flexitube derotiert wurde (b, Dauer zwei Monate). **Abb. 17a und b:** Für die Kombination mit Alignern empfiehlt sich die Verwendung geklebter Tubes. Die Aligner werden dann an dieser Stelle ausgespart („Button Cut Out“, a) oder bedecken die Kopplungsstelle analog einem großen Attachment (b). **Abb. 18:** Insertionsguide (Fa. TADMAN). **Abb. 19:** CAD/CAM-Beneslider (Fa. TADMAN).



Nach neun Monaten waren die Frontzähne nivelliert (Abb. 7), nach zwölf Monaten beide oberen Molaren in einer Klasse I, sodass die Distalisierungsfeder auch im ersten Quadranten entfernt werden konnte (Abb. 8). Nun begann die nächste Phase der Behandlung: die Retraction der Prämolaren und Frontzähne mit einem 16 x 22er Stahlbogen und einer elastischen Kette. Gleichzeitig wurden auch im Unterkiefer Brackets eingesetzt. Nach 16 Monaten waren die Lücken nach distal geschlossen (Abb. 9), sodass der Beneslider nicht mehr zur Molarenverankerung benötigt und folglich entfernt werden konnte (Abb. 10). Nach der Finishingphase konnte die Behandlung nach insgesamt 24 Monaten erfolgreich ab-

geschlossen werden (Abb. 11). Die Retention erfolgte mittels festsitzender Kleberretainer (Abb. 13).

Weitere klinische Tipps zum Beneslider

Distalisierung beim offenen Biss? Durch eine Angulation der Führungsarme ist neben der Distalisierung auch eine gleichzeitige vertikale Kontrolle im Sinne einer Intrusion der Molaren möglich^{17,18} (Abb. 14). Auf diese Weise kann auch bei dolichofazialen Patienten eine Molarendistalisierung durchgeführt werden.

Intraorale Nachaktivierung

Bei etwa einem von zehn Patienten kommt es als Nebenwirkung

neben der gewünschten Molarendistalisierung zu einer meist unerwünschten Bewegung der Molaren nach bukkal. Diese Lateralbewegung kann durch Aktivierung des Führungsbogens korrigiert werden (Abb. 15), indem der Draht mittels einer Aderer-Zange (Abb. 15a und b) oder speziell dafür konstruierten Zange (Abb. 15c) je nach Bedarf nachgebogen wird. Dazu muss das Gerät nicht aus der Mundhöhle entfernt werden. Diese Aktivierungen sollten möglichst früh durchgeführt werden, sobald eine Tendenz zur Bewegung nach lateral erkennbar wird. Analoge Aktivierungen können auch in die drei anderen Richtungen erfolgen (bukkal, koronal, kaudal).

Rotierte Molaren

Nach mesial aufgewanderte Molaren sind oft auch nach mesial rotiert, sodass eine Derotation sinnvoll ist. Es empfiehlt sich, diese Derotation vor der geplanten Distalisierung mittels eines Transpalatinalbogens durchzuführen. Soll hingegen während der Distalisierung oder nach Distalisierung derotiert werden, kommt ein sogenanntes Flexitube zur Anwendung (Abb. 16a). Dieses ist vorgefertigt erhältlich oder kann aus 0,8 mm federhartem Edeldraht selbst gebogen werden. Demonstriert wird ein Fall, bei dem nach der Distalisierungsphase der Zahn 16 mittels Flexitube derotiert wurde (Abb. 16b).

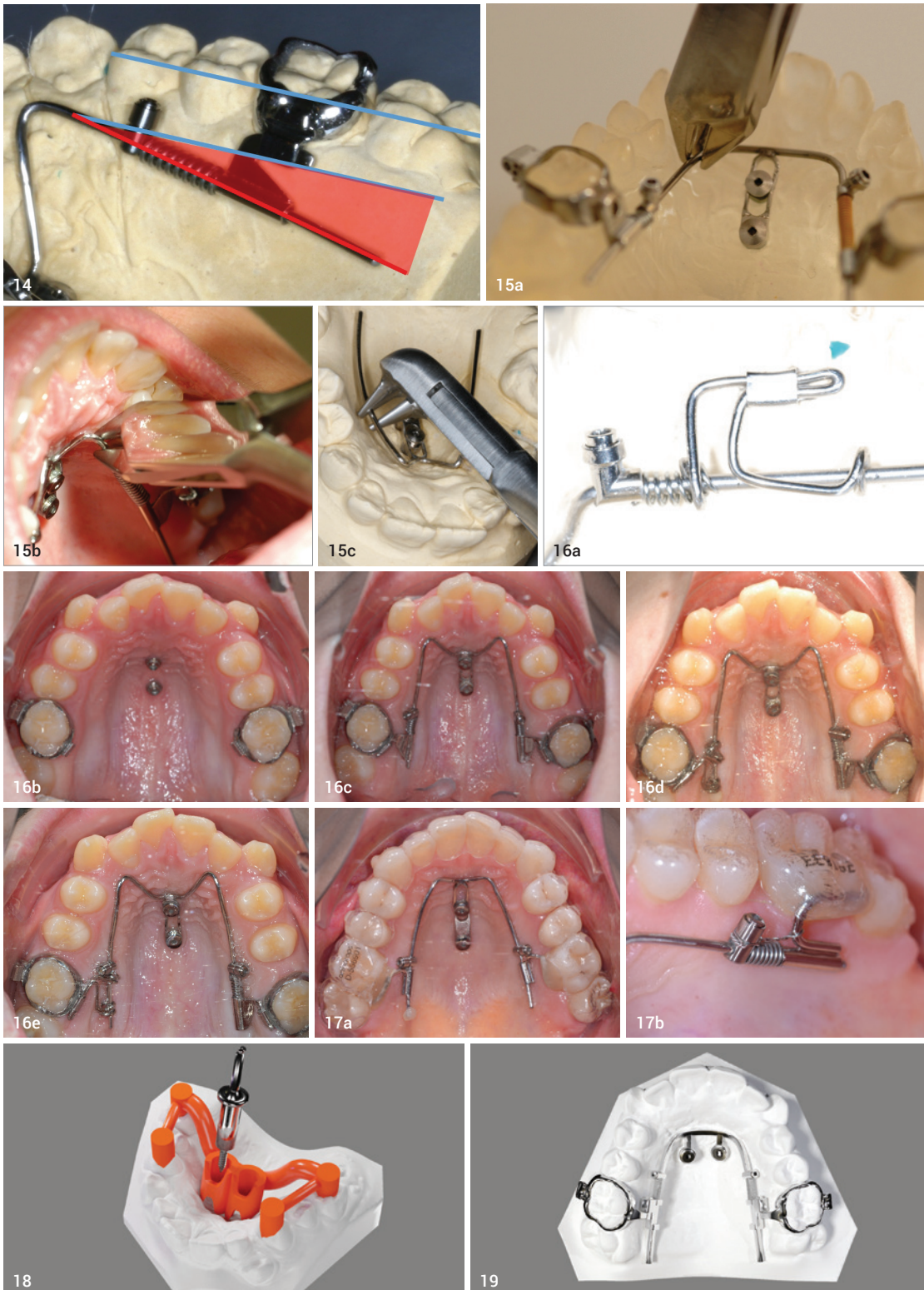
Zur Info

Prof. Dr. Benedict Wilmes und Prof. Dr. Dieter Drescher informieren regelmäßig im Rahmen von Fortbildungen zum Thema „Miniimplantate in der Kieferorthopädie“. So findet anlässlich des 11. User Meetings am 5.6.2020 ein Starterkurs in Düsseldorf statt. Nähere Infos und Anmeldung über BCM Congress Management unter bcm.dus@gmail.com



3M™ Clarity™ ULTRA SL

Selbstligierendes Vollkeramikbracket



Kombination mit Alignern oder Lingualtechnik

Der Beneslider kann auch mit Alignern¹⁷ oder Lingualbrackets¹⁸ kombiniert werden. Für die Kombination mit Alignern empfiehlt sich die Verwendung von Tubes, die adhäsiv an den Palatinalflächen der zu bewegenden Zähne befestigt werden. Die Aligner werden dann an dieser Stelle ausgespart („Button Cut Out“, Abb. 17a) oder bedecken die Koppungsstelle analog eines großen Attachments (Abb. 17b). Werden Lingualbrackets verwendet, sollten Palatinalschlösser an den Molarenbändern vorgesehen werden (Abb. 14).

Insertionsguides

Seit einigen Jahren besteht die Möglichkeit, Insertionsschablonen (TADMAN, TADMAN GmbH, Gunningen; Abb. 18) für die Miniimplantat-Insertion zu verwenden.^{19,20} Diese Guides erscheinen in vielen Situationen vorteilhaft und sehr hilfreich, da die Insertion der Miniimplantate schon vorher in der optimalen Region anhand eines FRS oder DVT geplant werden kann. Dies ist insbesondere bei verlagerten

Zähnen oder LKG-Patienten notwendig.

Setzt der Kieferorthopäde die Miniimplantate nicht selber, kann der Guide vom Oral- oder Kieferchirurgen verwendet werden. Missverständnisse hinsichtlich der gewünschten Insertionsregion können so vermieden werden. Als weiterer großer Vorteil gilt, dass Miniimplantate und Gerät in nur einem Termin eingesetzt werden können, da die Geräte schon im Vorfeld angefertigt werden können. Ein mögliches Szenario ist also: morgens Miniimplantate einsetzen durch den Chirurgen, nachmittags Gerät einsetzen durch den Kieferorthopäden.

Im CAD/CAM-Verfahren hergestellte Geräte

Neben der konventionellen Herstellung des Benesliders unter Verwendung von Abutments, Ringen und Beneplates (Abb. 2) gibt es heutzutage auch die Möglichkeit, die benötigten Metallteile zunächst am Computer zu designen und anschließend im SLM-Verfahren (Selective Laser Melting) herzustellen (TADMAN, TADMAN GmbH,

Gunningen; Abb. 19). Auf diese Weise können die Drahtdimensionen an die individuellen Erfordernisse angepasst werden. Auch Bänder, sogenannte Shells, können in diesem Verfahren hergestellt werden, was den Termin zum Separieren überflüssig macht.

kontakt



Prof. Dr. Benedict Wilmes
Poliklinik für Kieferorthopädie
Westdeutsche Kieferklinik, UKD
Moorenstraße 5
40225 Düsseldorf
Tel.: 0211 8118671
Fax: 0211 8119510
wilmes@med.uni-duesseldorf.de

Kombinationsbehandlung mit VILA und bukkalen Keramikbrackets

Ein Beitrag von Dr. Patricia Obach-Dejean, Kieferorthopädin aus Auch/Frankreich.

In der heutigen Zeit haben viele Patienten eine präzise Vorstellung davon, was sie von einer kieferorthopädischen Behandlung erwarten: Sie wünschen sich ein aus ästhetischer und funktioneller Sicht optimales Ergebnis, erzielt mit ästhetischen Apparaturen. Werden dafür moderne linguale und bukkale Multibracketapparaturen eingesetzt, ist sogar eine kombinierte Anwendung problemlos möglich. Im folgenden Artikel wird die Behandlung einer Patientin mit offenem Biss und obstruktiver Schlafapnoe gezeigt, bei der eine digital designte, vollständig individualisierte Lingualapparatur sowie ästhetische Bukkalbrackets zum Einsatz kamen.

Erfahrungsgemäß lohnt es sich, bei der kieferorthopädischen Therapie von Jugendlichen und Erwach-

senen verschiedene Behandlungssysteme miteinander zu kombinieren, da sich dadurch die jeweiligen Vorteile gezielt nutzen lassen.

Dabei wird nicht nur eine optimale Bisslage in stabilen funktionellen Verhältnissen erreicht; sondern darüber hinaus auch den heutzutage hohen ästhetischen Ansprüchen entsprochen.

Anhand des folgenden Fallbeispiels wird demonstriert, wie einfach sich eine solche Kombination – in diesem Fall kamen das 3M™ Incognito™ Appliance System im Oberkiefer sowie 3M™ Clarity™ Advanced Keramikbrackets im Unterkiefer zum Einsatz – selbst innerhalb interdisziplinärer Behandlungen realisieren lässt. Hierbei übernimmt der Kieferorthopäde eine Schlüsselrolle innerhalb des Teams aus Spezialisten.

Anamnese

Die 56-jährige Patientin stellte sich mit einem offenen Biss und einem zu schmalen Oberkiefer in der Praxis vor. Sie klagte über Tagesschläfrigkeit, häufige Stimmungsschwankungen (mit erhöhter Reizbarkeit), Kopfschmerzen und Konzentrationsprobleme. Bevor wir mit der Behandlungsplanung begannen, erfolgte eine Überweisung der Patientin zu einem Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohren-Heilkunde, um abzuklären, ob ein obstruktives Schlafapnoe-Hypopnoe-Syndrom (OSAHS) vorlag. Dafür wurden Ohren, Nase und Hals der Patientin untersucht und Hör- und Atemwegsfunktions-tests durchgeführt. Des Weiteren beantwortete die Patientin einen Fragebogen zur Tagesschläfrigkeit und es erfolgte eine polysomnografische und radiologische Untersuchung.

Anamnese

Anschließend wurde die Patientin an einen Kieferchirurgen überwiesen, um die Beschwerden einzuordnen und eine Liste der notwendigen Maßnahmen zu erarbeiten, die im kieferorthopädischen Behandlungsplan zu berücksichtigen waren.

Befund

Die Patientin zeigte eine Tendenz zur skelettalen Klasse III-Anomalie, einen skelettal und dental offenen Biss und eine Klasse I- bzw. Klasse III-Verzahnung mit komplett offenem Biss von 17 bis 27. Aufgrund der transversalen Enge im Oberkiefer stimmten die Mittellinien nicht überein. Zusätzlich wurde die Diagnostik durch funktionelle Probleme erschwert.

Befund

Mithilfe der Panoramaschichtaufnahme wurden folgende Annahmen aus der klinischen Unter-

Dr. Patricia Obach-Dejean



Literatur



Abb. 1a–c: Ausgangssituation: Extrorale Aufnahmen von der Patientin. Abb. 1d–h: Intraorale Aufnahmen der Ausgangssituation. Abb. 1i–m: Virtuelle Modelle der Malokklusion.



Zur Info

Dr. Patricia Obach-Dejean ist in einer kieferorthopädischen Gemeinschaftspraxis in der französischen Stadt Auch tätig. Sie studierte in Toulouse und Paris, promovierte im Fach Oralchirurgie und ist international als Referentin tätig.

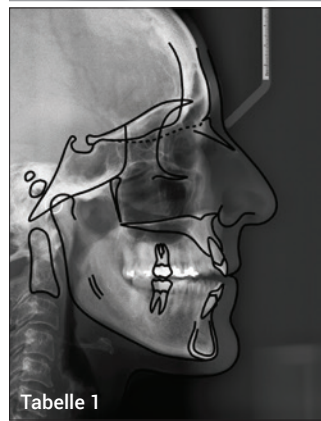
suchung bestätigt: Ein gutes Knocheniveau war vorhanden, es lag keine parodontale Erkrankung vor. Die Zähne 38, 27 und 48 fehlten und die Zähne 18 und 28 waren extrudiert. Zudem waren eine Wurzelkanalfüllung und Keramikkrone an Zahn 26 sowie Amalgamversorgungen an weiteren Zähnen im Seitenzahnbereich erkennbar. Die Kiefergelenke waren intakt (Abb. 1a–n).

Eine Fernröntgenseitenaufnahme inklusive initialer kephalometrischer Analyse bestätigte die skeletale Klasse III-Anomalie ebenso wie den offenen Biss, das Defizit in der Entwicklung des Oberkiefers und eine leichte Proklination der Inzisiven, verursacht durch Zungen- druck (Tabelle 1).

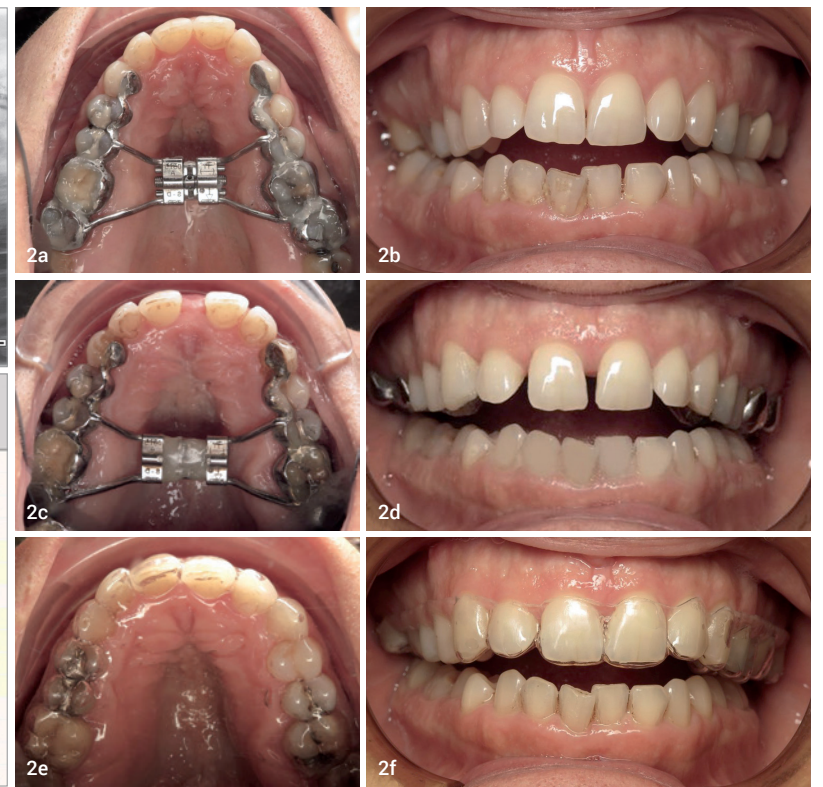
Bei der funktionellen Beurteilung wurde ein präoperativer Apnoe-Hypopnoe-Index (AHI) von 30/h ermittelt. Es wurde vermutet, dass der verkleinerte Oberkiefer zu einer Erhöhung des nasalen Widerstands und einer veränderten Haltung der Zunge geführt hatte, die wiederum eine Verringerung des retroglossalen Atemwegsdurchmessers zur Folge hat.

Behandlungsplan

Der Kieferchirurg empfahl einen zweizeitigen chirurgischen Eingriff im Ober- und Unterkiefer. Im ersten



Initial Cephalometric Analysis				
07/18/2015	Mean	S.D.	Pre-Tt	
SNA	82.0°	±2.0	78.0	
SNB	80.0°	±2.0	77.2	
ANB	2.0°	±2.0	0.8	
SND	76.0°	±2.0	75.0	
SL	51.0mm	±3.0	37.9	
SE	22.0mm	±3.0	21.1	
GoGn to SN	32.0°	±2.0	34.9	
I to NA mm	4.0mm	±2.0	6.7	
i to NB mm	4.0mm	±2.0	4.4	
Pog to NB	0.0mm	±100.0	1.9	
Pog to i-NB	0.0mm	±100.0	2.5	
I to NA °	22.0°	±2.0	21.2	
i to NB °	25.0°	±2.0	27.2	
I to i °	131.0°	±2.0	130.8	
Occl to SN	14.0°	±2.0	14.8	



Schritt war eine Gaumennahterweiterung geplant, im zweiten eine Vorverlagerung des Ober- und Unterkiefers (maxillomandibuläres Advancement, MMA).

Die Gaumennahterweiterung erschien sinnvoll, um das Risiko eines Rezidivs in der transversalen Dimension zu minimieren. Laut Chamberland et al.^{1,2} tritt ein solches Rezidiv in rund 30 Prozent der Fälle

im Molarenbereich auf – unabhängig von der Art der chirurgischen Erweiterung.

Das maxillomandibuläre Advancement (MMA) gilt als effektivste Behandlungsoption für Erwachsene mit obstruktiver Schlafapnoe. Dies liegt daran, dass sowohl die am Oberkiefer ansetzenden pharyngealen Weichteile als auch der mit dem Unterkiefer ver-

bundene Mundboden gestrafft werden.³

Die Diagnostik, biomechanische und funktionelle Überlegungen und die Empfehlungen des Chirurgen flossen in die Behandlungsplanung mit ein. Geplant wurde eine Kombinationsbehandlung aus linguärer Apparatur im Oberkiefer und ästhetischer Bukkalapparatur im Unterkiefer.

Abb. 1n: Orthopantomogramm der Ausgangssituation. **Tabelle 1:** Fernröntgenanalyse zu Behandlungsbeginn. **Abb. 2a und b:** Intraorale Aufnahmen vor der chirurgischen Gaumennahterweiterung. **Abb. 2c und d:** Intraorale Aufnahmen nach der chirurgischen Gaumennahterweiterung. **Abb. 2e und f:** Herausnehmbarer Retainer im Oberkiefer.

ANZEIGE



Einfach toller Draht. Günstige Preise.

• Nickel-Titan • Rostfreier Stahl • Beta Titan Molybdän



Highland Metals Drähte werden in Deutschland ausschließlich von Orthodepot®.de vertrieben

Phone: (0911) 274288-00

Email: info@orthodepot.com



Alle Highland-Drähte werden in den USA gefertigt.

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

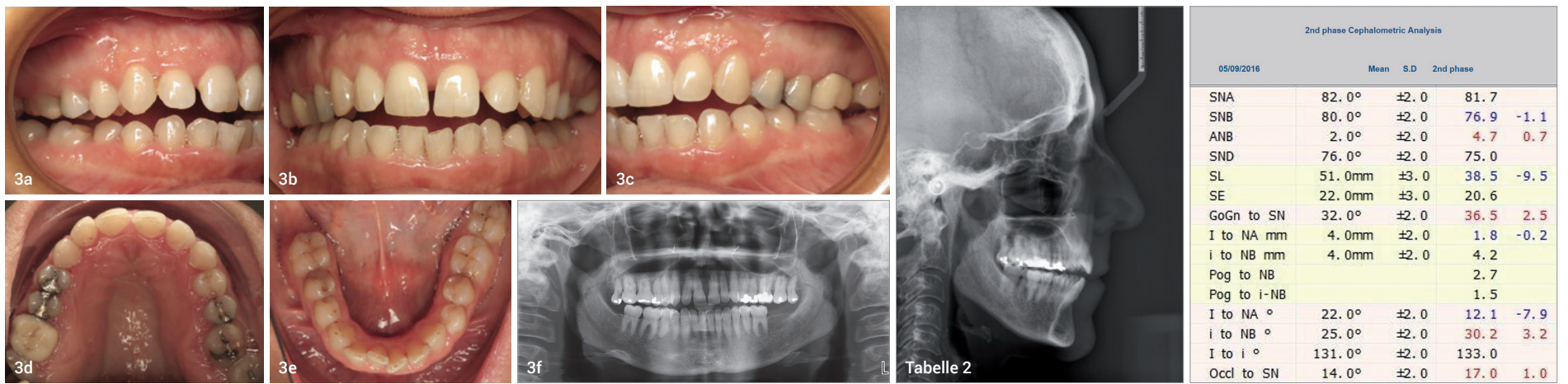
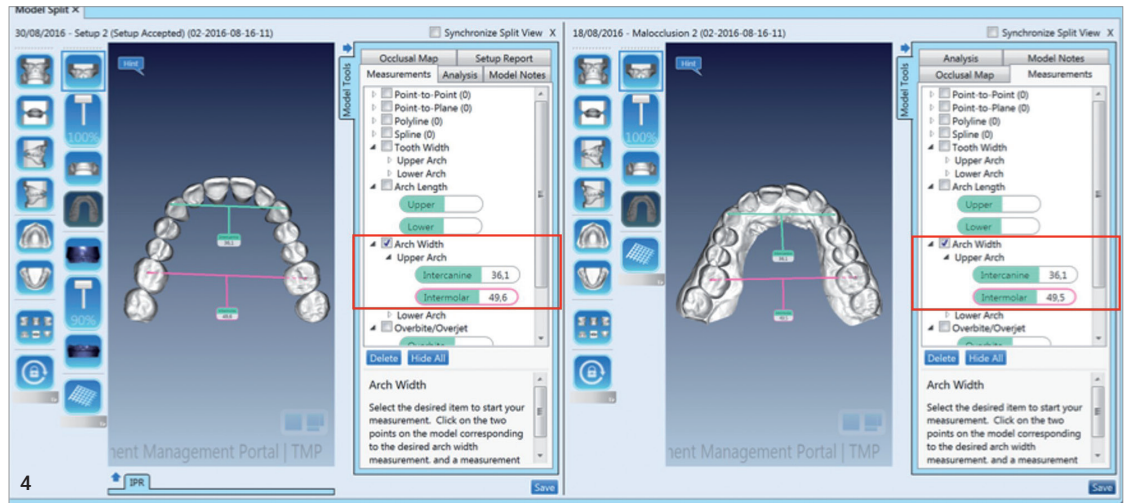


Abb. 3a–e: Intraorale Aufnahmen vor Beginn der zweiten Behandlungsphase. Abb. 3f: Orthopantomogramm nach Gaumennahterweiterung. Tabelle 2: Fernröntgenanalyse nach chirurgisch unterstützter Gaumennahterweiterung. Abb. 4: Virtuelle Behandlungsplanung im 3M Treatment Management Portal/TMP; digitales Set-up (links) und Malokklusion (rechts).

Phase I: Frühe kieferorthopädische Behandlung

Es erfolgte eine chirurgisch unterstützte Gaumennahterweiterung unter Einsatz einer Gaumennahterweiterungsapparatur, die einen Tag vor dem chirurgischen Eingriff eingesetzt wurde (Abb. 2a–e). Die Tragezeit der Apparatur betrug vier Monate. Um die Ergebnisse während der Herstellung der Incognito Apparatur zu stabilisieren, wurde ein herausnehmbarer Retainer (Essix Retainer, Colgate®) eingesetzt und Tag und Nacht getragen (Abb. 2f).

Abb. 5a–e: Behandlungsphase mit einem .014" NiTi SE-Rundbogen im Oberkiefer. Abb. 6a–e: Behandlungsphase mit einem .016" x .022" NiTi SE-Bogen im Oberkiefer. Abb. 7a–e: Behandlungsphase mit einem .018" x .025" NiTi SE-Bogen im Oberkiefer. Abb. 8a–e: Finishing mit einem slotausfüllenden Beta III Titanium-Bogen.



„Erfahrungsgemäß lohnt es sich, verschiedene Behandlungssysteme miteinander zu kombinieren, da sich dadurch die jeweiligen Vorteile gezielt nutzen lassen.“

metrischer Analyse durchgeführt (Tabelle 2). Dieses zeigte eine deutliche Erweiterung des Oberkiefers im Bereich der Gaumen-

naht mit unversehrten Zahnwurzeln und einer Vorverlagerung des Oberkiefers an Punkt A in Bezug zu SN (SNA=4,7°). Der skelettal

offene Biss war vorerst vergrößert (Go-Gn/SN=36,5°), ebenso wie die Relation der Okklusalebene zu SN (17,0°).



Die Behandlungsphase rund um die transversale Erweiterung wurde durch Physiotherapie unterstützt. Ziel dieser Maßnahme war die Verstärkung des natürlichen Zungenreflexes.

Phase II: Einsatz ästhetischer Brackets

Um die Patientin auf den zweiten chirurgischen Eingriff vorzubereiten, kam eine Kombination aus dem Incognito Appliance System im Oberkiefer und Clarity Advanced Brackets im Unterkiefer zum Einsatz. Die virtuelle Behandlungsplanung ist in Abbildung 4 dargestellt. Im Oberkiefer wurde folgende Bogensequenz gewählt: .014" NiTi SE-Rundbogen, .016" x .022" NiTi SE-Bogen, .018" x .025" NiTi SE-Bogen, .016" x .024" SS-Bogen sowie .0182" x .0182" Beta III Titanium-Bogen.

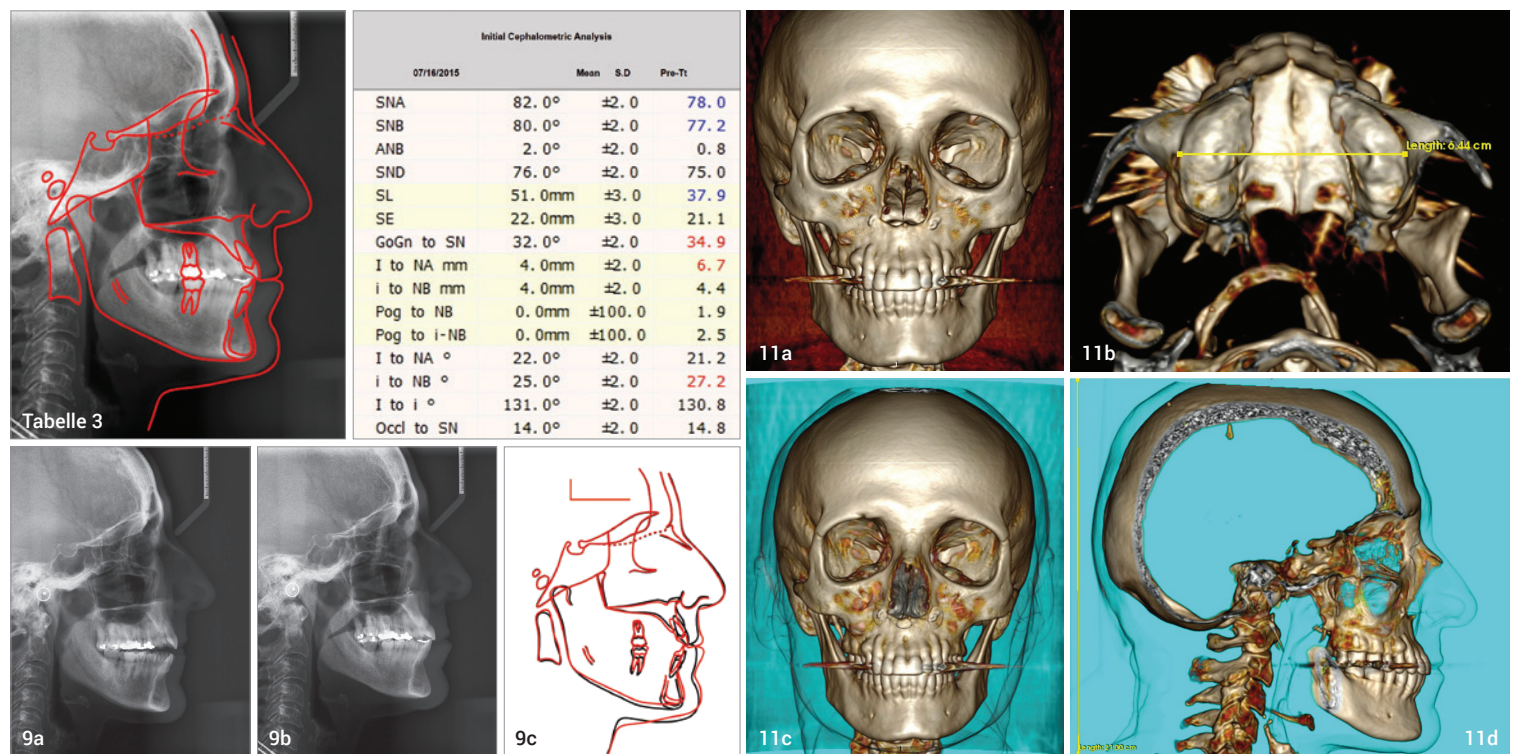
Die Vorbehandlung mit der Gaumenahnerweiterungsapparatur hatte eine Erleichterung des kieferorthopädischen Alignments zur Folge. Zudem war es möglich, die transversale Erweiterung gezielt zu steuern, ohne sichtbare Veränderungen der Gesichtszüge hervorzurufen. Schrittweise, Bogen für Bogen, wurde der Biss geschlossen (Abb. 5a-e, Abb. 6a-e und Abb. 7a-e). Dabei stellte sich eine deutliche Verbesserung des Atemmusters und eine Verbesserung der Position der Zunge ein. Das neu gefundene anatomische Gleichgewicht, das durch den ersten chirurgischen Eingriff hergestellt worden war, führte zu einer Stabilisierung der Atmung und des Schluckens. Der Wechsel von der Mund- zur Nasenatmung wurde von einem Facharzt für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde bestätigt. Auf den zweiten chirurgischen Eingriff verzichtete die Patientin: Ihr Augenmerk galt mehr der Funktion als dem ästhetischen Erscheinungsbild und sie war mit dem erzielten Ergebnis zufrieden.⁴ Sie konnte normal atmen und die Zahnreihen vollständig schließen. Zudem hatte sie einen kompetenten Lippenschluss.

Phase III: Finale Abstimmung der OK/UK-Verzahnung, Finishing

Während des Finishing (mit einem .0182" x .0182" Beta III Titanium-Bogen) wurden intermaxilläre Gummizüge verwendet (Abb. 8a-e).

Phase IV: Retention und Stabilisierung

Die finale Fernröntgenanalyse und die Überlagerung der Fernröntgenseitenaufnahmen der Ausgangs- und Endsituation zeigen eine erstaunliche Autorotation des vorderen Unterkiefers mit einer Bewegung des Gesichts, der Unterkieferebene und der Okklusalebene gegen den Uhrzeigersinn (Tabelle 3 und Abb. 9a-c). Das Resultat ist ein



skelettal und dental geschlossener Biss. Die extraoralen und intraoralen Aufnahmen nach Behandlungsabschluss zeigen die Abbildungen 10a bis h. Das Abschluss-Orthopantomogramm ist in Abbildung 10i dargestellt.

„Der Kieferorthopäde übernimmt hierbei eine Schlüsselrolle innerhalb des Teams aus Spezialisten.“

Die sichtbare leichte Proklination der Frontzähne nach der Behandlung wirkte sich positiv auf die Erzielung eines idealen Overjet und Overbite aus. Zudem führte sie zu einer Verbesserung des Profils. Aufnahmen des 3D-Scanners bestätigten eine rasche und vollständige Heilung der Gaumennaht, eine

erhebliche Erweiterung der oberen Atemwege und eine garantierte Stabilisierung der Situation durch die Horizontalisierung der Okklusalebene (Abb. 11a-d). Die Patientin wurde für die Extraktion der Zähne 18 und 28 an einen

Allgemeinzahnarzt überwiesen. Ein Prothetiker erhielt zudem den Auftrag, Zahn 37 durch ein Implantat zu ersetzen, dieses mit einer vollkeramischen Restauration zu versorgen und eine Gingivoplastik mit mukogingivaler Korrektur durchzuführen. Dies diente der finalen Optimierung der Ergebnisse.

Fazit

Das neue anatomische Gleichgewicht trug nicht nur zu harmonischeren Gesichtsproportionen bei, sondern führte auch zu einer guten Funktion der Kiefergelenke. Zudem erfolgte der Wechsel von der Mund- zur Nasenatmung, wodurch sich die medizinischen Probleme der Patientin lösten. Es ist unsere Pflicht, Patienten durch die Wahl für sie geeigneter Apparaturen und Behandlungstechniken in eine physiologische Okklusion zu überführen. Eine Kombinationsbehandlung mit einer digital designten und vollständig individualisierten lingualen sowie einer bukkalen Apparatur ermöglicht es, Patienten mit jeder skelettalen Verlagerung, jeder Art von Malokklusionen und jeden Alters mit hoher Genauigkeit und Effizienz zu behandeln.

Tabelle 3: Fernröntgenseitenanalyse nach Behandlungsabschluss. **Abb. 9a-c:** Überlagerung der Aufnahmen der Ausgangssituation und des Behandlungsergebnisses. **Abb. 10a-c:** Extraorale Aufnahmen nach dem Debonding der Brackets. **Abb. 10d-h:** Intraorale Aufnahmen nach dem Debonding der Brackets. **Abb. 10i:** Orthopantomogramm nach Behandlungsabschluss. **Abb. 11a-d:** Aufnahmen des 3D-Scanners. (Bilder: © Dr. Obach-Dejean)



kontakt



Dr. Patricia Obach-Dejean
 Dr. Guy Garnault &
 Dr. Rémy Marty
 Spécialistes qualifiés en Orthodontie
 Enfants & Adultes
 10 Place Maréchal Lannes
 CS 10506
 32021 Auch CEDEX 9
 Frankreich

Vergessen Sie Strichlisten und Exceldateien



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

Jede Praxis verfügt über strategisch wichtige Daten. Einen ganz besonderen Stellenwert nehmen dabei solche Daten ein, die den Bereich des Neupatientenmanagements betreffen. Sie lassen wichtige Rückschlüsse auf die Leistungsfähigkeit und den zukünftigen Erfolg einer kieferorthopädischen Praxis zu. Wie die Dokumentation und Analyse wertvoller Daten einfach und schnell mithilfe eines innovativen Ampelsystems erfolgen kann, zeigt der folgende Artikel.

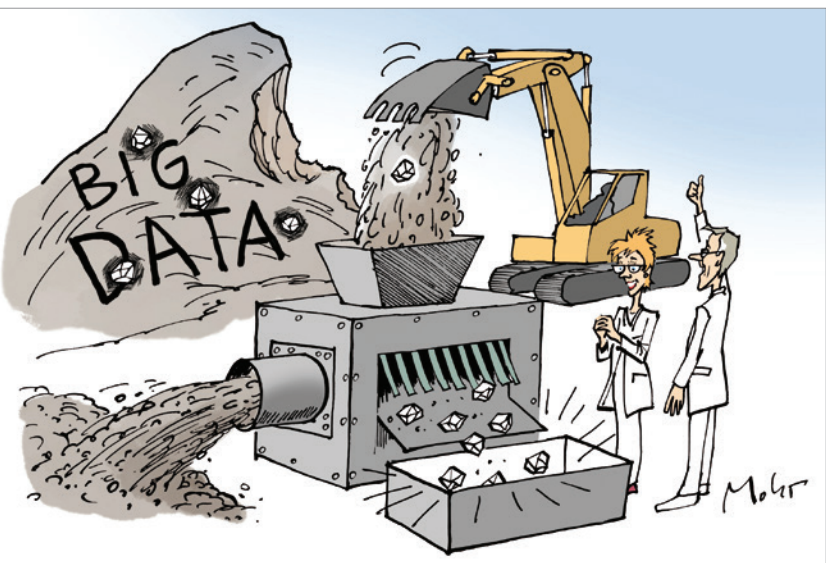


Abb. 1: Ein Ampelsystem erlaubt die intelligente Nutzung und Visualisierung von Daten. **Abb. 2:** Tages-, wochen- und monatsaktuelle Präsentation der Daten. **Abb. 3a und b:** Darstellung der Daten in zwei verschiedenen Diagrammen für hocheffiziente Auswertung und abgestimmte Potenzialanalyse. **Abb. 4 und 5:** Anhand tatsächlicher Fakten können der Ist-zustand analysiert und entsprechende Maßnahmen ergriffen werden. **Abb. 6:** Dokumentation von Gründen gegen eine Behandlung. (Alle Abbildungen: © Dr. Michael Visse)

Die Bedeutung strategisch wichtiger Daten ist nicht neu und daher der Grund, warum ein Großteil der Kollegen (m/w/d) Informationen zu Neupatienten als sehr wichtig erachtet und entsprechende Angaben erhebt. Dokumentation und Analyse solcher Daten sind dabei jedoch zuweilen recht aufwendig. Um die Neupatientenentwicklung zu erfassen und auszuwerten, werden Strichlisten geführt und in Exceltabellen übertragen. Das kostet Zeit und Nerven und birgt zudem eine relativ hohe Fehlerquote.

Auch in unserer Praxis sind wir viele Jahre so vorgegangen. Irgendwann war ich jedoch nicht mehr bereit, meine und die Zeit meiner Mitarbeiterinnen in dieses Verfahren zu investieren. Ich habe über Alternativen nachgedacht, mit denen es möglich wird, die Erhebung und Auswertung der Daten zu verbessern. Da es auf dem Markt keine entsprechenden Angebote gab, haben mein Team von iie-systems und ich eine eigene und sehr leistungsstarke Anwendung entwickelt, die eine einfache und intelligente Datennutzung und -visualisierung erlaubt. Unser Ziel war dabei, Anzahl und Veränderung von Neupatienten schnell und unkompliziert online erfassen und dokumentieren zu können (Abb. 1).

Entwicklung von Neupatientenzahlen übersichtlich und in Echtzeit

Durch die ständige Weiterentwicklung können wir unseren Anwendern heute ein komfortables Ampelsystem bieten. Damit lassen sich die Veränderungen der Neupatientenzahlen ganz einfach messen – in Echtzeit und definierten Kategorien. Tages-, wochen- und monatsaktuell werden die Daten absolut und prozentual präsentiert. Durch die verständliche

Visualisierung in einem Donut-Diagramm ist man jederzeit auf dem aktuellen Stand und kann ganz schnell Trends identifizieren (Abb. 2).

Eine Ampel kennt jeder, sie ist damit quasi selbsterklärend. Entsprechend kinderleicht ist die Bedienung der Anwendung durch die Mitarbeiterinnen. Es bedarf so gut wie keiner Schulung, sondern nur ein wenig Aufmerksamkeit. Die Farbzurordnung ist leicht zu merken:

- Rot: Patient entscheidet sich gegen eine Behandlung.
- Gelb: Patient überlegt, ob er eine Behandlung möchte.
- Grün: Patient entscheidet sich für eine Behandlung.

Vier wichtige Patientenkategorien

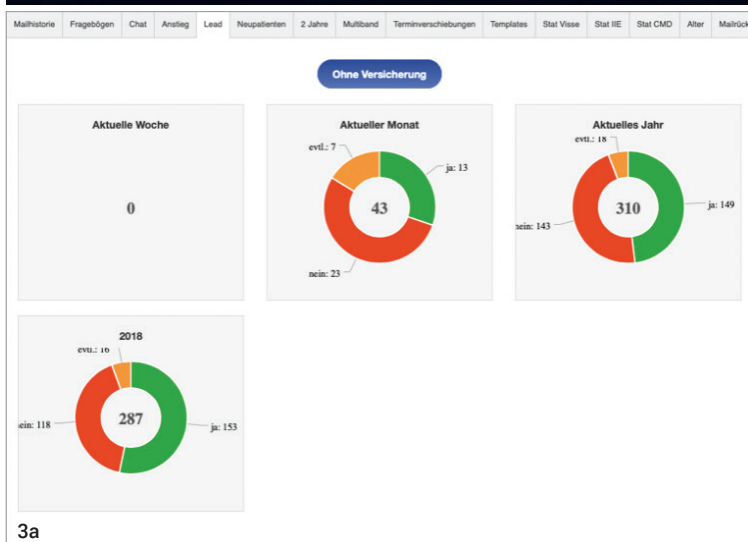
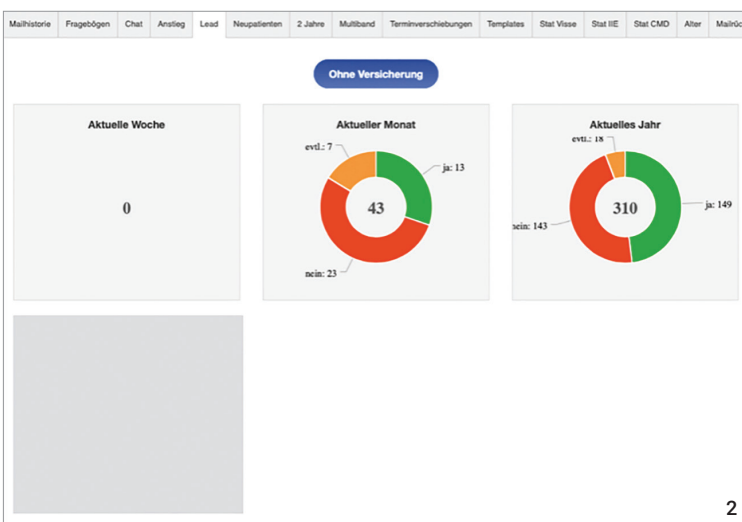
Zur Potenzialanalyse haben wir die Neupatienten in vier Hauptkategorien unterteilt – ein übersichtliches Verfahren, das ich nur jedem Kollegen (m/w/d) zur Nachahmung empfehlen kann:

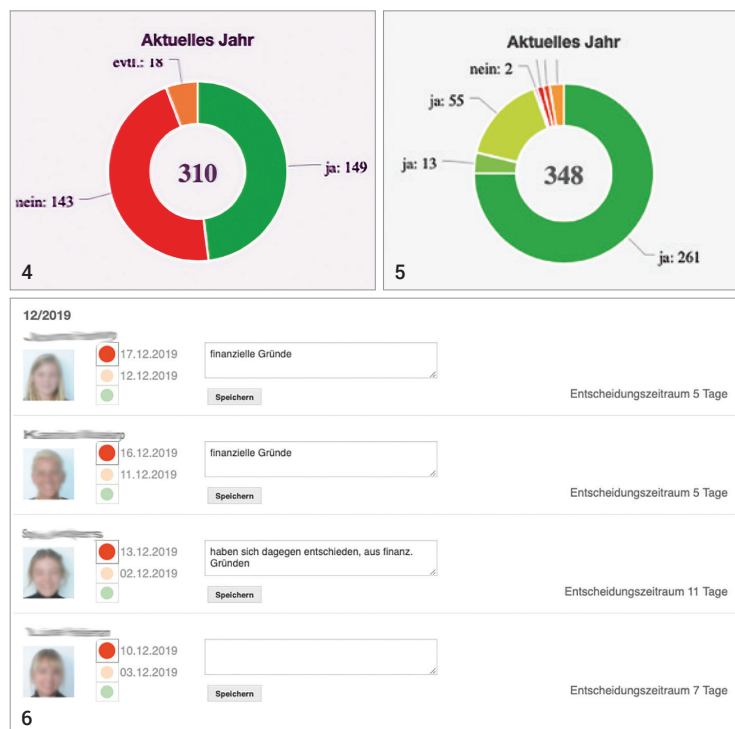
1. Patienten, die in KIG 1 und KIG 2 fallen
2. Gesetzlich versicherte Patienten ohne private Zusatzvereinbarung
3. Gesetzlich versicherte Patienten mit privater Zusatzvereinbarung
4. Privat versicherte Patienten.

Die zuständigen Mitarbeiterinnen haben eine klar definierte und leicht verständliche Aufgabenbeschreibung, die umgehend umgesetzt werden kann. Demnach wird jeder behandlungsbedürftige Patient, bei dem wir mit einer aktiven Behandlung starten könnten (also einen Behandlungsplan erstellen), einer der vier Hauptkategorien zugeordnet und mit entsprechender Ampelfarbe markiert. Tages-, wochen- und monatsaktuell erhält man so in Echtzeit wertvolle validierte Angaben über die tatsächliche Anzahl der Patienten und deren Verteilung in den jeweiligen Kategorien. Die Daten werden automatisch und auf einen Blick verständlich in zwei verschiedenen Diagrammen präsentiert. Damit wird eine hocheffiziente Auswertung und abgestimmte Potenzialanalyse möglich – für jede Praxis ein unschätzbare Vorteil (Abb. 3a und b).

KIG 1 und 2: Die anspruchsvollste Neupatientengruppe

Die Überzeugungsarbeit, bei einem Kind eine KFO-Behandlung durchführen zu lassen, ist in dieser Kategorie i.d.R. besonders schwierig. Die Eltern sind zum einen erstaunt, dass die Therapiekosten nicht von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen werden. Zum anderen sind sie unsicher oder nicht bereit, die anfallenden Kosten selbst zu tragen. So äußern viele, dass sie zunächst abwarten oder noch eine zweite Meinung einholen möchten. Dieses Dilemma wird jedoch in vielen Praxen so nicht realisiert. Vielmehr ist man der Meinung, perfekt aufgestellt zu sein und Patienten dieser Gruppe von der Notwendigkeit einer Behandlung überzeugen zu können. Diese Einstellung birgt erhebliche Gefahren, und ich gebe gern zu, dass auch ich in der Vergangenheit eine solch falsche Einschätzung hatte. Ich war der Überzeugung, hier bestens positioniert zu sein, und ging gefühlsmäßig davon aus, dass unsere Abschlussquote in dieser Kategorie bei rund 80 Prozent läge. Nach Einführung des Ampelsystems wurden mir die tatsächlichen Fakten schmerzhaft vor Augen geführt. So lagen wir in dieser Gruppe bei einer Abschlussquote von nur 50 Prozent und damit weit unter dem angenommenen Anteil (Abb. 4). Zwar haben ein Abgleich und Benchmarking mit befreundeten Praxen gezeigt, dass wir mit der 50-Prozent-Quote durchaus sehr gut positioniert sind. Trotzdem wollten wir uns damit nicht zufriedengeben und Maßnahmen treffen, um die Anzahl der Abschlüsse zu erhöhen. In der Folge





wird sich das gesamte Team zukünftig wieder sehr viel stärker auf die Beratung in dieser Patientengruppe konzentrieren. Entsprechende Veränderungen wurden eingeleitet und das Ziel im Rahmen von Teamgesprächen definiert. Gemeinsam möchten wir die Abschlussquote bei KIG 1 und KIG 2 auf 55 bis 60 Prozent steigern.

Ohne die leistungsstarke Anwendung von iie-systems wären wir weiterhin dem Trugschluss unterlegen, perfekt aufgestellt zu sein. Wir hätten die Problematik niemals so schnell identifiziert, nichts geändert, sondern alles so beibehalten wie gewohnt. Die Diskrepanz zwischen Annahme und Realität so konkret vor Augen zu haben, ist sicherlich im ersten Moment schmerzhaft – das habe ich selbst erfahren. Sie bietet aber die Chance, Schritte einzuleiten, die für einen nachhaltigen Erfolg gegangen werden müssen.

Beratungserfolg nach Versichertenstatus

Auch bei der Verteilung der Patienten nach Versicherungsstatus bietet das Ampelsystem einen schnellen und anschaulichen Überblick, wie erfolgreich die Beratung in den unterschiedlichen Kategorien ist (Abb. 5). Wir fassen dabei Privatversicherte, Beihilfeberechtigte sowie Patienten mit privater Zusatzversicherung zusammen. Um besser unterscheiden zu können, wählen wir abgestimmte rote bzw. grüne Farbtöne. So lässt sich die Verteilung schnell und einfach in absoluten Zahlen sowie prozentual identifizieren. Eine Entscheidung gegen die Behandlung (Ampel auf Rot) kann ganz unterschiedliche Gründe haben, die sich mit einem speziellen Feature dokumentieren lassen (Abb. 6).

Notwendigkeit für Veränderungen früh erkennen

Richtig eingesetzt, sind solche Daten sehr wertvoll und ein wichtiger Gradmesser für den zukünftigen Erfolg. Sie spiegeln die Ist-Situation exakt und in Echtzeit wider. Bei identi-

zierten Schwächen lassen sich umgehend Gegenstrategien einleiten, was für jede Praxis einen enormen Wettbewerbsvorteil bedeutet.

Ich möchte Ihnen einen gut gemeinten Rat geben: Verlassen Sie sich nicht allein auf Ihren aktuellen Erfolg und Ihr Gefühl. In einer sich rasant verändernden Welt wird es immer wichtiger, die Notwendigkeit von Veränderungen frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. Die Entwicklung der Anzahl der Neupatienten spielt dabei die entscheidende Rolle. Hier aus Bequemlichkeit oder falscher Einschätzung Fehler zu machen, rächt sich relativ schnell. Die zeitversetzte Einleitung notwendiger Maßnahmen wird dann zunehmend schwieriger.

Meine Empfehlung: Probieren Sie es einfach mal aus und erheben Sie Ihre Daten mit dem Ampelsystem von iie-systems. Dieser Service ist schnell und bequem in jede Praxis zu implementieren und kostenloser Bestandteil der Anwendung „Termin Advance“. Wenn Sie bereits Zahlen zur Neupatientenentwicklung ermitteln, sparen Sie damit wertvolle Zeit und arbeiten hocheffizient. Wenn Sie bislang noch keine solchen Daten erheben, dann fangen Sie am besten sofort damit an und nutzen Sie von Anfang an das leistungsstärkste System seiner Klasse.

kontakt



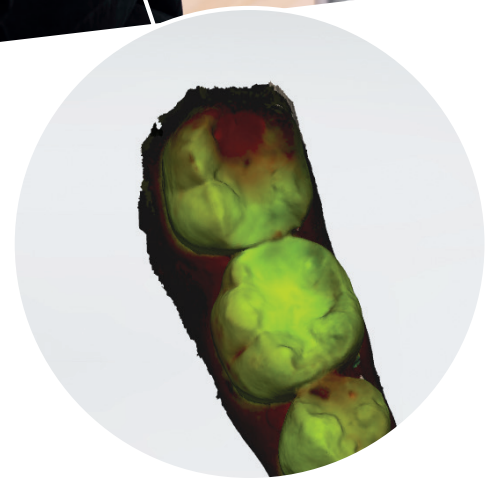
Dr. Michael Visse
Fachzahnarzt für KFO
Gründer von iie-systems GmbH & Co. KG
Georgstraße 24, 49809 Lingen
Tel.: 0591 57315
info@iie-systems.de
www.iie-systems.com

3Shape TRIOS 4

Go Beyond BEHANDLUNG



Eingebaute
Oberflächenkariesdetektions-
Scantechnologie



Vorbeugende Maßnahmen dank Optionen zur Diagnostik der Oberflächen- und Approximalkaries und Monitoring-Tools

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

3shape

Vom Engagement zur motivierenden Führung



Stefan Häseli

Ein Beitrag von Stefan Häseli, Experte für Alltagskommunikation.

Der Chef „brennt“ für seine KFO-Praxis. Schließlich hat er sie mit großem persönlichem Engagement aufgebaut und zu dem gemacht, was sie heute ist. Doch leider sind nicht immer alle Mitglieder des Praxisteam genau so motiviert wie der Chef. Lässt sich das ändern? Und wenn ja, wie kann es im Praxisalltag mit all seinen Herausforderungen tatsächlich gelingen, das eigene Engagement auf eine motivierende Führung der Mitarbeiter zu übertragen?



Die Hauptaufgabe eines Praxisinhabers liegt im Behandeln von Patienten und in der Organisation und Steuerung der Praxis – schließlich soll diese laufen, und das am besten rund. Es müssen die wirtschaftliche Entwicklung im Auge behalten, Strategien und Ziele für einen dauerhaften Erfolg festgelegt werden. So funktioniert eine Praxis heutzutage nicht anders als ein mittelständisches Unternehmen und sollte demnach auch so geführt werden. Doch Führung bedeutet nicht nur, die wirtschaftlichen Geschicke der Praxis zu lenken, sondern vor allem auch, das Praxisteam zu führen. Dieses zu motivieren, ist ebenfalls Teil einer guten Führung.

Führung ohne Motivation?

Bedeutet Führen – ganz theoretisch – schon die zielgerichtete

Beeinflussung des Verhaltens und Erlebens von Personen innerhalb einer Gruppe, müssen bei der Motivation zusätzliche Aspekte betrachtet werden. Denn die Situationen, in denen Führungskräfte richtig handeln und entscheiden sollen, sind ebenso vielfältig wie die davon betroffenen Mitarbeiter. Immer besteht ein Zusammenhang aus Umgebung, Abhängigkeit und Befindlichkeit. Vor diesem Hintergrund wird schnell klar, warum es die eine Weisheit zur richtigen Führung bzw. Motivation nicht geben kann. Aber eines ist klar: Erfolgreiche Führung ohne Motivation ist kaum machbar.

Fünf Schritte zur Motivation

Zum Thema „Motivation in der Führung“ ist schon viel geredet, geschrieben und philosophiert worden. Doch vorweg: DEN einzig richtigen Ansatz, jemand anderen zu motivieren, gibt es nicht – ebenso wenig wie DIE richtige Führung. Natürlich gibt es typische Situationen, wie sie überall in der Geschäftswelt an der Tagesordnung sind: fehlende Loyalität von Mitarbeitern, Jung führt Alt, vom Kollegen zum Vorgesetzten, Umgang mit Vorurteilen u. a. Sie alle zeigen, wie eng Führung und Motivation miteinander verwoben sind. Und im Idealfall dürfen über all den internen Problemen die Patienten nicht vergessen werden – schließlich sind eben jene von essenzieller Bedeutung für den Erfolg. Schon aus diesem Grund sollte jeder einzelne Mitarbeiter voll bei der Sache sein. Doch wie kann es gelingen, als Chef alle Mitarbeiter so zu motivieren, dass ihr Engagement zu einer Herzensangelegenheit wird?

Schritt 1 – Selbst topmotiviert sein
Motivation kann nur auslösen, wer Motivation ausstrahlt. Und um Motivation auszustrahlen, muss man sie zwingend in sich selbst tragen. Der erste Schritt muss also immer sein, sich selbst zu hinterfragen, ob man selbst wirklich topmotiviert ist. Wenn ja, gilt es, zu beachten, dass man als Chef gerade in Phasen des Wandels selbst auf der Handlungsebene ist. Wer Veränderungen initiiert, Neuerungen anstößt, muss Folgendes bedenken: Wer aktiv ist, ist automatisch motivierter. Das heißt, nur weil wir vielleicht selbst finden, dass ein Projekt toll ist, können wir nicht automatisch davon ausgehen, dass es alle anderen auch tun.

Schritt 2 – Sinn vermitteln

Die Arbeit muss Sinn machen. Und diesen Sinn muss jeder Einzelne für sich selbst erkennen. Für den einen Mitarbeiter ist es der zufriedene, ja begeisterte Patient, für den anderen vielleicht das Vertrauen des Chefs. Mit Geduld, authentischem Handeln und Einfühlungsvermögen können wir dazu beitragen, Sinn zu vermit-

es dann mitteilen. Alles andere, wie z. B. Wege dazu, wie man das Telefongespräch mit einem Patienten führt, Angebote bei einem Lieferanten einholt oder sich mit dem Kollegen am besten abstimmt, wird dem einzelnen Mitarbeiter überlassen. Klar, die einen sind froh um Unterstützung, dann kann der Chef auch mal einen Anschub geben – aber bitte nicht mehr.

Schritt 5 – Eigene Lösungen machen stolz

Wer selbst die Lösung für ein Problem findet, wer diese selbst austestet und erfolgreich umsetzen kann, ist stolzer und somit motivierter. Wirkliche Mitgestaltung, und sei es in noch so kleinem Rahmen, ist nachweislich einer der wichtigsten Faktoren, Menschen bei der Stange zu halten. Aber bitte keine Alibi-beteiligung. Habe ich als Chef bereits eine Entscheidung gefällt, sollte ich nicht mehr fragen „Wie finden Sie das?“. Es sei denn, ich wäre bereit, meine Entscheidung nochmals zu revidieren, sollten die Mitarbeiter sie nicht toll finden.

„Erfolgreiche Führung ohne Motivation ist kaum machbar.“

teln. Und genau dieser Sinn – vom einzelnen Mitarbeiter wahrgenommen und im Idealfall auf dessen Vorstellungswelt passend – motiviert!

Schritt 3 – Aufhören, zu demotivieren

Ein etwas provozierender Ansatz: Wer als Chef davon ausgeht, dass die eigenen Mitarbeiter motiviert werden müssen, geht auch davon aus, dass sie es nicht sind. Daraus lässt sich eine Haltung ableiten. Im Normalfall kommen die meisten Mitarbeiter durchaus motiviert an den Arbeitsplatz, erfahren dort aber „Demotivation“ – schon ist es vorbei! Darum einfach die Mitarbeiter nicht durch zu starre Regeln, Vorgehen oder überhöhte Ansprüche demotivieren. Dann ist die halbe Miete schon geschafft. Dabei hilft oft schon die Überlegung, wie man einen Mitarbeiter vielleicht einmal ganz speziell und individuell unterstützen kann.

Schritt 4 – Freiräume zulassen

Die meisten Menschen, nicht nur solche in kreativen, künstlerischen Berufen, schätzen Freiraum in der Gestaltung ihrer Arbeit sehr. Hier gilt es, anzusetzen. Chefs sollten sich deshalb überlegen, was sie zwingend wie haben möchten und

Ist einem Chef die Motivation der Mitarbeiter ebenso eine Herzensangelegenheit wie die eigene Praxis gedeihen und wachsen zu sehen, überträgt sich das persönliche Engagement automatisch auf die Führung. Es gilt also: Motivation leben, Ziele sauber formulieren und Wege dazu frei lassen. Die Mitarbeiter werden sich darin und daran entwickeln. DAS motiviert!

kontakt



Stefan Häseli

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



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)
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.'**

11. Gemeinschaftskongress Kinder-Zahn-Spange

Back to the roots – mit neuem Kongresskonzept und unter neuer Leitung.



„Back to the roots – die Zähne“ – unter diesem Motto findet am 9. Mai 2020 in Frankfurt am Main der nunmehr 11. Gemeinschaftskongress Kinder-Zahn-Spange statt. Erneut haben sich der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V. (BDK) und die Initiative Kiefergesundheit e.V. (IKG) mit den kinderzahnärztlichen Fachverbänden, dem Bundesverband für Kinderzahnheilkunde (BuKiZ) sowie der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (DGKiZ) zusammengenommen, um interdisziplinäre Aspekte der Kindermundgesundheit zu beleuchten. Als wissenschaftliche Leiterin fungiert erstmals Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner, die nach zehn Jahren in dieser Funktion Prof. Dr. Dr. Ralf J. Radlanski folgt.

Kinderzähne im Kongressmittelpunkt

Im Fokus des Gemeinschaftskongresses werden 2020, ganz klassisch, die Kinderzähne stehen. Warum sich die neue wissenschaftliche Leiterin Prof. Dr. Korbmacher-Steiner zusammen mit den Organisationen für diesen Schwerpunkt entschieden hat und was genau sie unter „Back to the roots – die Zähne“ verstehen, verriet ein Blick ins Tagungsprogramm.



Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner (2. v. r.) übernimmt ab diesem Jahr die wissenschaftliche Leitung des Gemeinschaftskongresses Kinder-Zahn-Spange, hier im Bild mit den Referenten aus dem Vorjahr: Dipl.-Psych. Hanne Seemann (links), Dr. Heiner Biedermann (rechts) sowie ihrem Vorgänger, Prof. Dr. Dr. Ralf J. Radlanski. (Foto: © BDK/Thomas Ecke)

Dr. Gundi Mindermann, die 1. Vorsitzende der IKG und Mitinitiatorin der Kongressreihe, wird 2020 den Kongress eröffnen und an die wissenschaftliche Leiterin übergeben, die eine Einführung in das Schwerpunktthema gibt. Professor Radlanski wird – wenn auch in anderer Funktion – erneut ans KiZa-Rednerpult treten und das Publikum mit einem Vortrag zum Thema „Zahn auf Demand“ begeistern. Prof. Dr. Andreas Jäger, Direktor der Poliklinik für Kiefer-

orthopädie an der Universität Bonn, will sich dem Schwerpunktthema aus klinischer Sicht nähern und über „Klinische Probleme beim Zahnwechsel“ referieren. Prof. Dr. Dr. Norbert Krämer (Universität Gießen) übermittelt den aktuellen Stand zu den sogenannten „Kreidezähnen“. Den wissenschaftlichen Reigen schließen Prof. Dr. Dr. Collin Jacobs vom Universitätsklinikum Jena mit seinem Vortrag „Keep the space – wann und wo“ und Prof. Dr. Ingrid Rudzki zu einer fast vergessenen

Therapiemodalität der Serienextraktion nach Hotz.

Fortbildung unter neuer wissenschaftlicher Leitung

„Wir sind sehr glücklich, mit Prof. Dr. Korbmacher-Steiner eine so großartige neue wissenschaftliche Leiterin gefunden zu haben“, sagt die Beauftragte des BDK-Bundesvorstands für die Kongresse, Dr. Gundi Mindermann. Bereits im vergangenen Jahr sei Professor Korbmacher-Steiner in die Organisation involviert gewesen, sodass die Übergabe des Staffels ohne jegliche Reibungsverluste funktionierte. „Nach vielen fachübergreifenden Themen wie Bruxismus oder der Umgang mit adipösen Patienten starten wir in die zweite Dekade des Kongresses mit der Rückbesinnung aufs Grundsätzliche unseres Faches: die Kinderzähne. Hochrenommierte Referenten werden dieses Thema von verschiedenen

Seiten beleuchten, spannende Aspekte einbringen und den Gemeinschaftskongress auch 2020 wieder höchst praxisnah gestalten.“ Die „Take-Home-Massage“ sei schließlich ein Kernpunkt der Kongressreihe. „Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten sich immer darauf verlassen, einige neue Ansätze in die heimische Praxis mitnehmen zu können und diese sofort am kommenden Montag umzusetzen. Dies wird sich auch 2020 nicht ändern.“

kontakt

Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden e.V.

Ackerstraße 3, 10113 Berlin
Tel.: 030 27594843
Fax: 030 27594844
info@bdk-online.org
www.bdk-online.org

Zur Info

Der 11. Gemeinschaftskongress Kinder-Zahn-Spange findet am 9. Mai 2020 in Frankfurt am Main statt. Anmeldungen sind ab sofort online unter www.kinderzahn-spange.de möglich. Der Gemeinschaftskongress Kinder-Zahn-Spange ist eine gemeinsame Aktion von Kieferorthopäden (Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden/BDK) sowie Initiative Kiefergesundheit/IKG) und Kinderzahnärzten (Deutsche Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde/DGKiZ, Bundesverband der Kinderzahnärzte/BuKiZ). Tagungsort des Events ist traditionell Frankfurt am Main, 2020 erneut das Hotel Le Méridien zwischen Hauptbahnhof und Mainpromenade.

Neue Fortbildungsthemen 2020

Dentaurum entwickelt Kursangebot im Bereich Kieferorthopädie weiter.

Seit über 40 Jahren bietet das Unternehmen Dentaurum eine Vielfalt an hochwertigen Kursen und Veranstaltungen in der Kieferorthopädie an. Jedes Jahr kommen spannende neue Themen und Referenten hinzu und halten so das hohe Niveau dieser Fortbildungen. Auch 2020 hat Dentaurum das Angebot an Kursen erweitert und präsentiert dieses

unter www.dentaurum.com/kurse und in seinem Kursbuch.

Typodontkurse – stets bewährt und immer topaktuell

Großer Beliebtheit erfreuen sich die Typodontkurse „Gerade Bogentechnik“ und „Einordnung verlagelter Eckzähne“ sowie der Spezial-Biegekurs von Dr. Wolfgang Grüner und Dr. Oliver M.

Bacher. Seit 2019 bietet Dr. Bacher sehr erfolgreich einen weiteren Kurs zur Biomechanik an, in dem es um die Prinzipien des Bioengineering und deren klinische Auswirkung geht.

Skelettale Verankerung, Herbst-Apparatur und SUS³

Seit einigen Jahren gibt Dr. Thomas Ziebura erfolgreich Tipps für die praktische Umsetzung von Minischrauben in der KFO – von der Aufklärung über die Insertion bis zu Abrechnungshinweisen. Prof. Dr. Britta Jung ergänzt diese Thematik nun durch Grundlagen der skelettalen Verankerung. Dass man mit der Herbst-Apparatur ein großes Spektrum an complianceunabhängigen Behandlungen abdecken kann, beweisen die Dres. Claudia und Georg Zöller. Complianceunabhängig ist auch die SUS³ (Sabbagh Universal Spring), eine intermaxilläre festsitzende Teleskopapparatur mit integrierter Feder. Der Kurs zur SUS³, geleitet von Dr. Bassel Jamra, zeichnet sich durch einen hohen Praxisbezug aus.

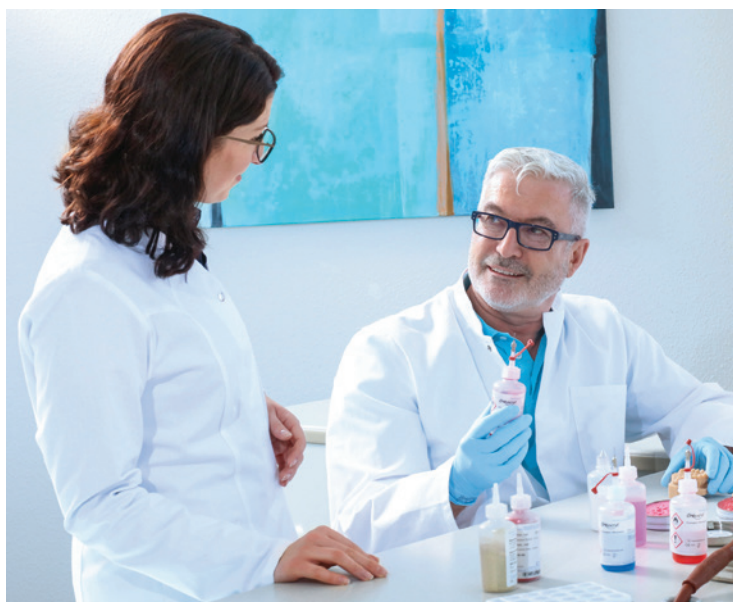
Digitale Kieferorthopädie

Modular aufgebaut sind die Kurse, die Dentaurum zur digitalen Kiefer-

orthopädie anbietet. Im Modul I geht es um die Erstellung und Analyse digitaler Kiefermodelle. Modul II beinhaltet den digitalen Workflow bei der In-office-Alignerfertigung. Bei beiden Kursen setzen die Referenten Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki und OA Dr. Fayed Elkholi den Schwerpunkt auf die praktische Demonstration und Übungsmöglichkeiten der Teilnehmer.

Erstklassiges Professoren-Team sorgt für spannende Kursinhalte

Ergänzend hierzu bietet Dentaurum Kurse von Prof. Dr. Ingrid Rudzki zur kieferorthopädischen Intervention und zu Risiken und Realitäten von KFO-Behandlungen an. Prof. Dr. Nezar Watted kümmert sich um Management und Therapie verlagelter Zähne und Prof. Dr. Dr. Ralf J. Radlanski erklärt Ursachen und Therapie des retralen Zwangsbisses. Dass Kieferorthopädie und Orthopädie zusammenschließen, zeigt eindrucksvoll Prof. Dr. Stefan Kopp gemeinsam mit Dr. Gernot Plato. Abgerundet wird das Programm durch zahlreiche Kurse für Zahnmedizinische Fachangestellte und Zahntechniker, die sich mit der kieferorthopädischen Zahntechnik beschäftigen möchten.

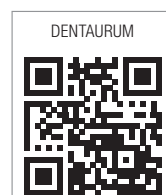


Die praktische Umsetzung steht bei allen Kursen an erster Stelle. © Dentaurum



kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 4142434
kurse@dentaurum.com
www.dentaurum.com



Zeigen Sie Ihr
Lächeln
– nicht Ihre Zahnspange



FORTGESCHRITTENENKURS

für WIN-zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

Webinar bestehend aus 10 Modulen
Nur komplett buchbar

TERMINE 2020

NEU!
IN ENGLISCHER SPRACHE

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



10:00–12:00 Uhr
CET/CEST



Sprache: Englisch



Gebühr: 1.000 €
für alle 10 Termine



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

Kurse für Zahnmedizinische Fachangestellte

aus WIN-zertifizierten Praxen

GRUNKURS

mit praktischen Übungen am Typodonten

15. Mai 2020 Frankfurt am Main
Sprache: Deutsch

FORTGESCHRITTENENKURS

Tipps & Tricks

16. Mai 2020 Frankfurt am Main
Sprache: Deutsch

Zertifizierungskurse

für Einsteiger

mit praktischen Übungen am Typodonten

10. – 11. Oktober 2020 Paris
Sprache: Französisch

23. – 24. Oktober 2020 Frankfurt am Main
Sprache: Deutsch

ONLINEANMELDUNG:

www.lingualsystems.de/courses



Folgen Sie uns auf Facebook und Instagram:
@winlingualsystems



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 Fragebogenstudie¹ 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 Fall² 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 Fälle³ jüngerer 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 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

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

Zweitägiger internationaler KFO-Kongress in Italien

GET-Symposium „Adapting your Practice to a Changing World“.



Hochkarätige Referenten, aktuelle Fragen und intensive Diskussionen über die Zukunft der Kieferorthopädie: Am 1. und 2. Mai 2020 findet in Rom das GET-Symposium statt.

Am 1. und 2. Mai 2020 findet in Rom das GET-Symposium statt. Der internationale Kongress steht unter dem Motto „Adapting your Practice to a Changing World“ und widmet sich vor allem der Frage: Wie kann sich die kieferorthopädische Praxis an die sich verändernde Welt anpassen, um in Zukunft erfolgreich zu sein? 15 international anerkannte Referenten aus zehn Ländern werden im Kongresszentrum an der Spanischen Treppe ihre persönlichen Erfahrungen mit den Teilnehmern teilen und moderne Lösungsansätze vorstellen – von der idealen Patientenkommu-

nikation und präzisen Diagnostik bis hin zum digitalen Workflow.

„Wer online nicht überzeugt, hat schon verloren!“

Wie können wir mit dem Wandel mithalten? Wie lässt sich die digitale Transformation in die Praxis integrieren? Für Dr. Michael Visse (Lingen), der in Rom als Referent auf der Bühne stehen wird, steht fest: „Die Kieferorthopädie wird sich in den nächsten Jahren gewaltig verändern. Der Patient wird immer mehr zum Consumer, der Dienstleistungen konsumieren will. Wir müssen uns darauf einstellen, mit ihm auf



Insgesamt 15 international anerkannte Redner, darunter die deutschen Kieferorthopäden Dr. Michael Visse, Dr. Udo Windsheimer und Dr. Marc Geserick (v.l.n.r.), werden beim GET-Symposium in Rom ihr Wissen weitergeben.

einem neuen Service-Level zu kommunizieren.“ In Rom wird er daher über die Chancen der digitalen Kommunikation sprechen, denn gerade die intelligente Nutzung des Internets ist für ihn der Schlüssel zum Erfolg. Sein Appell: „Wer online nicht überzeugt und das Internet nicht in den Entscheidungszyklus des Patienten einbindet, hat schon verloren!“

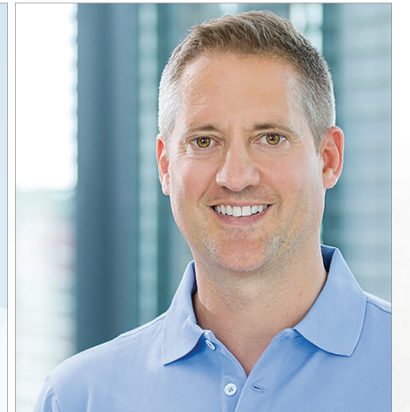
Digitaler Workflow für mehr Effizienz und höhere Präzision

Die modernen Technologien lobt auch Dr. Udo Windsheimer (Crailsheim), der den digitalen Workflow seit Jahren in seiner Praxis implementiert hat: „Wir werden in Zukunft nicht nur digital diagnostizieren, sondern die Therapie direkt am Computer planen. Bevor wir mit der



Behandlung beginnen, legen wir also bereits das Ziel fest!“ Beim GET-Symposium wird er berichten, wie sich der digitale Workflow gewinnbringend umsetzen lässt, denn „die Digitalisierung macht unsere Arbeit präziser und effizienter, zudem lässt sich vieles delegieren“.

So sieht es auch Dr. Marc Geserick (Ulm): „Die Digitalisierung hilft uns, Kosten zu reduzieren, effizienter zu arbeiten und den auch uns immer mehr betreffenden Fachkräftemangel auszugleichen.“ Warum er sich als Referent auf Rom freut? „Es gibt kaum Kongresse, wo solch ein Aufgebot an hochkarätigen Kieferorthopäden aus aller Welt zusammenkommt – ein unglaublicher Wissensschatz!“ Das GET-Symposium, das von GC Orthodontics gesponsert wird und für



das es gemäß den Richtlinien der BZÄK/DGZMK 16 Punkte gibt, wird also nicht nur Fragen zur Zukunft der Kieferorthopädie beantworten und innovative Behandlungsmethoden vorstellen, sondern auch neue, motivierende Denkanstöße liefern. Nähere Informationen sowie Anmeldung unter www.get-the-concept.com/symposium

kontakt

GC Orthodontics

Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801-888
Fax: 02338 801-877
info.gco.germany@gc.dental
www.gcoorthodontics.eu

Abrechnung für Fortgeschrittene

Permamental startet 2020 mit neuer Seminarreihe.

Die Abrechnung privater Zusatzleistungen ohne Honorarverluste beim GKV-Patienten steht im Mittelpunkt

einer neuen deutschlandweiten Seminarreihe von PERMADENTAL mit mehreren Terminen. Damit erfüllt der führende Komplettanbieter für zahn-technische Lösungen den Wunsch vieler Hundert Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer, die in den Vorjahren das Kompaktseminar „Basiswissen Abrechnung“ besucht haben. „Das durchweg positive Feedback von ZFAs und Zahnmedizinern (w/m/d) hat uns motiviert, das für die tägliche Praxis so wichtige Thema Abrechnung weiterzuentwickeln und nun auch für Fortgeschrittene anzubieten“, betont PERMADENTAL-Marketingleiter Wolfgang Richter.

Kompetente Referentin für komplexe Abrechnungsfragen

Schwierige Abrechnungsfälle aufgreifen, Basiskenntnisse mit neuem Wissen anreichern und sofort umsetzbare Tipps für den Praxisalltag geben – nach diesem Konzept gestaltet Sabine Sassenberg-Steels, Abrechnungsexpertin und Referentin der neuen PERMADENTAL-Fortbildungsreihe, ihre vierstündigen Seminare. Die erfahrene Praxismanagerin kennt die Probleme bei



SEMINAR: Abrechnung für Fortgeschrittene
Sechs Termine in sechs Städten

der Abrechnung und Abgrenzung von BEMA- und GOZ-Leistungen. Und sie weiß, wie groß der Fortbildungsbedarf ist, wenn es darum geht, Honorarverluste (z.B. bei privaten Vereinbarungen mit Kasspatienten) zu vermeiden. Dazu Wolfgang Richter: „Die in den Jahren 2017 bis 2019 mit großem Erfolg von uns durchgeführten Seminare ‚Basiswissen Abrechnung‘ haben gezeigt, wie notwendig eine Fortsetzung mit der ‚Abrechnung für

Fortgeschrittene‘ ist. Dabei gewährleistet unsere Referentin durch ihre Fachkompetenz und jahrelange Praxiserfahrung den hohen Nutzen des Seminars für alle Teilnehmer – insbesondere für junge Zahnmediziner sowie ZMFs.“

Praxisnah und in Praxisnähe

Ob nur geringe Abrechnungserfahrung oder der Wunsch, Abrechnungsfehler zu vermeiden – es gibt vielfache Motivationen dafür, an



einem so praxisnahen Abrechnungseminar für Fortgeschrittene teilzunehmen. Eine davon heißt in jedem Fall, von Expertenwissen zu profitieren. Verschiedene bundesweit ausgewählte Veranstaltungsorte ermöglichen die Teilnahme ohne eine lange Anreise. Und auch die fünf Fortbildungspunkte, die laut BZÄK/DGZMK für die Seminarteilnahme vergeben werden, gehören dazu. Genauso wie die smarte Teilnahmegebühr von nur 49 Euro pro Person (inklusive Verpflegung und MwSt.).

kontakt

PERMADENTAL GmbH Geschäftsstelle Deutschland

Marie-Curie-Straße 1
46446 Emmerich
Freecall: 0800 737000737
e.lemmer@permamental.de
www.permamental.de/abrechnung-2020

KN Termine

Seminare 2020 „Basiswissen Abrechnung“

22.02. ➔ Hamburg,
Hotel The Madison

25.03. ➔ Düsseldorf,
Radisson Blu Scandinavia

25.07. ➔ Leinfelden-Echterdingen,
Parkhotel Stuttgart

01.08. ➔ Berlin,
Hotel Park Inn Alexanderplatz

16.09. ➔ Köln,
Hotel Essential by Dorint

07.11. ➔ München,
Hotel Novotel München City

Seminare am Samstag
von 10.30 Uhr bis ca. 14.30 Uhr
Seminare am Mittwoch
von 14.30 Uhr bis ca. 19.00 Uhr



Praxisnahe Fortbildungen – jetzt anmelden!

24.-26.04.2020	Typodontkurs I – Gerade Bogentechnik I	25 CME-Punkte	Dr. Wolfgang Grüner	Ispringen	€ 899,00 *
25.04.2020	Der retrale Zwangsbiss – Ursachen, Prophylaxe und Therapiemöglichkeiten	8 CME-Punkte	Prof. Dr. Ralf J. Radlanski	Ispringen	€ 399,00 *
15.05.2020	SUS ³ – compliance-unabhängige Kieferorthopädie	7 CME-Punkte	Dr. Bassel Jamra	Ispringen	€ 299,00 *
15.05.2020	Skelettale Verankerung – Grundlagen & Basics	4 CME-Punkte	Prof. Dr. Britta Jung	Ispringen	€ 299,00 *
16.05.2020	Time Travel Gebiss- und Zahnentwicklung: Frühbehandlung & Prävention, wann ist der richtige Zeitpunkt?	8 CME-Punkte	Prof. Dr. Britta Jung	Ispringen	€ 399,00 *
15.-16.05.2020	KIEFER-Orthopädie & Orthopädie – wie passt das zusammen	13 CME-Punkte	Prof. Dr. Stefan Kopp Dr. Gernot Plato	Ispringen	€ 925,00 *
26.-27.06.2020	Der interdisziplinäre Charakter von kieferorthopädischen Interventionen in fünf Therapiephasen	17 CME-Punkte	Prof. Dr. Ingrid Rudzki	Ispringen	€ 599,00 *
04.09.2020	Normenkonforme Aufbereitung von Medizinprodukten in der kieferorthopädischen Praxis	9 CME-Punkte	Andrea Birkhold	Köln	€ 299,00 *
25.09.2020	Minischrauben in der Kieferorthopädie	9 CME-Punkte	Dr. Thomas Ziebura	München	€ 399,00 *
25.-26.09.2020	Management und Therapie verlagerter Zähne	13 CME-Punkte	Prof. Dr. Nezar Watted	München	€ 510,00 *
25.-26.09.2020	Risiken und Realitäten von kieferorthopädischen Behandlungen	17 CME-Punkte	Prof. Dr. Ingrid Rudzki	Ispringen	€ 599,00 *
09.10.2020	BEMA – BEL – BEB	8 CME-Punkte	Petra Schmidt	München	€ 299,00 *
10.10.2020 17.10.2020	Digitaler Workflow bei der in-office Alignerherstellung (Digitale Kieferorthopädie – Modul II) Teil I und Teil II	17 CME-Punkte	Prof. Dr. Bernd Lapatki Dr. Fayez Elkholy	Ulm	€ 899,00 *
06.11.2020	Biomechanik: Prinzipien und Anwendung	9 CME-Punkte	Dr. Oliver M. Bacher	Ispringen	€ 399,00 *

* + MwSt.



Das komplette Kursangebot von Dentaforum:
www.dentaforum.de/kurse | Telefon: 072 31/803-470

SureSmile 2020 – Digital-Gipfel in San Diego

Mit klinischer Fortbildung die kieferorthopädische Praxis stärken und weiter verbessern.

Dentsply Sirona lädt Kieferorthopäden und kieferorthopädisch tätige Zahnärzte sowie ihre Praxisteams vom 27. bis 29. Februar 2020 zum SureSmile-Anwenderkongress nach San Diego/USA ein. Seit nunmehr 15 Jahren ist dieses Event ein Vorreiter, wenn es um die Digitalisierung der kieferorthopädischen Praxis geht: Hier erleben die Teilnehmer Innovationen, die Präzision, Schnelligkeit und hervorragende Qualität in der digitalen Behand-

lungsplanung und im Workflow bieten.

Das etwas andere Training: Gemeinsam lernen

Bei diesem Kongress dreht sich alles um SureSmile und um mehr als die Antwort auf die Frage, welche Vorteile SureSmile in der täglichen Praxis bietet. Das Event steht ganz im Zeichen von Kollegialität, Kooperation und Erfahrungsaustausch zu modernen Technologien.

Dazu gehören selbstverständlich auch Produktdemonstrationen und praktische Übungen. Zusätzlich erwartet die Teilnehmer ein besonderes Highlight: Dentsply Sirona wird die neuesten Softwareerweiterungen für SureSmile vorstellen.

Spezielle Kongressatmosphäre

Don Casey, CEO von Dentsply Sirona, wird das SureSmile-Event eröffnen. Mike Wittenstein von IBM Global Services (vormals eVisionary) stellt anschließend sein markterprobtes Storymining-Verfahren vor, mit dem seine Kunden wirtschaftliche Erfolge im Umfang von fast zwei Milliarden US-Dollar erzielen. Er war es, der in seinem Unternehmen die ersten Projekte im Bereich „Kundenerlebnis Design“ etablierte.

Renommiertere Referenten wie Dr. Alex Yusupov und Dr. Melisa Rathburn sind für den klinischen Programmteil verantwortlich, in dem nahezu jede Indikation und viele Behandlungsoptionen diskutiert werden: von Klasse II bis zu Simulationen chirurgischer Fälle, Hybridtherapien, erweiterte diagnostische Verfahren, robotergestütztes Design von Drähten, 3D-Druck, Aligner Staging, dreidimensionales Röntgen sowie digitale Abformung mit Primescan, Fertigung in der Praxis, Smile-Design, therapeutische Fotografie und vieles mehr.



SureSmile 2020 ist ein echtes „Muss“ für Anwender des digitalen kieferorthopädischen Behandlungskonzepts SureSmile.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH

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



Die Event-Teilnehmer haben darüber hinaus ein besonderes Privileg: Sie erfahren als Erste von Innovationen bei SureSmile und können erstmals ein neues Software-Upgrade ausprobieren. Außerdem erwartet sie eine inspirierende Umgebung, beginnend mit einer stimmungsvollen Begrüßungsveranstaltung am Rooftop Pool mit Cocktails und Hors d'oeuvres, gipfelnd in einem Galadinner auf dem Flugdeck der USS Midway, einem dekorierten und inzwischen stillgelegten Flugzeugträger. Weitere Informationen zur Konferenz SureSmile 2020 erhalten Sie unter <https://suresmileevents.com>



Teilnehmer haben die Gelegenheit, in praktischen Workshops und Hands-on-Sessions die neuesten Möglichkeiten des digitalen Behandlungskonzepts SureSmile zu entdecken. (Fotos: © Dentsply Sirona)

3M Fortbildungsprogramm 2020

Für patientenorientierte Kieferorthopädie.

Wer kieferorthopädische Behandlungen anbietet, die präzise auf die individuellen Bedürfnisse jedes Patienten abgestimmt sind, ist klar im Vorteil. Der Lohn: Glückliche Patienten, deren Begeisterung sich positiv auf die Reputation der Praxis auswirkt. Grundlage für die Sicherstellung einer starken Patientenorientierung und hohen Behandlungsqualität bilden Kenntnisse über neueste kieferorthopädische Apparaturen und Behandlungstechniken. Diese zu vermitteln, ist das Ziel von Fortbildungen der 3M Health Care Academy. Im Jahr 2020 werden zahlreiche Weiterbildungen in verschiedenen Bereichen angeboten. Dazu zählen die digitale Kieferorthopädie, ästhetische bukkale Behandlungsoptionen und die Lingualtechnik. Eine Übersicht über das vollständige Programm bietet die Webseite www.3M.de/hca-oralcare

Bukkaltechnik

Vielseitige Einsetzbarkeit und vorhersagbare Ergebnisse – dafür steht die MBT-Technik mit der ihr zugrunde liegenden strukturierten Behandlungsphilosophie. All denjenigen, die sie gewinnbringend ein-



3M Health Care Academy

3M Health Care Academy: Das Fortbildungsprogramm 2020 für die Kieferorthopädie ist online!

setzen möchten, sei die Teilnahme am Kurs „MBT – Back to the future“ wärmstens empfohlen. Eine weitere Möglichkeit, kieferorthopädische Behandlungsergebnisse exakt wie geplant zu erreichen, ergibt sich durch den Einsatz digitaler Technologien wie dem Digital Bonding. Dieses kann auch dabei helfen, kieferorthopädische Behandlungen effizienter und für Patienten komfortabler zu gestalten. Konkrete Hinweise zur Umsetzung des Konzeptes erhalten Interessenten im

Kurs mit dem Titel „3M Digital APC Flash-Free Bonding in Orthodontics“. Kombinieren lässt sich das digital Bonding sehr gut mit ästhetischen Brackets der Marke Clarity, deren gezielte Auswahl im Mittelpunkt des Seminars „Find Clarity“ steht.

Lingualtechnik

Wer das volle Spektrum ästhetischer kieferorthopädischer Behandlungen abdecken möchte, kommt am vollständig individua-

lisierten lingualen 3M Incognito Appliance System kaum vorbei. Für Einsteiger wird auch 2020 wieder ein Zertifizierungskurs angeboten. Für Anwender mit Grundlagenkenntnissen eignet sich der Praxisworkshop, dessen Inhalte auf den Wissensstand des eigenen Teams abgestimmt werden und der in den Räumlichkeiten der Praxis stattfindet. Erfahrene Anwender dürfen sich auf den 3M Incognito Circle freuen, bei dem der Einsatz weniger konventioneller Mechaniken disku-

tiert und die Lösung besonderer Herausforderungen gemeinsam erarbeitet werden.

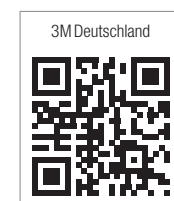
Weitere Infos und Anmeldung online

Detailinformationen zu den erwähnten und weiteren Veranstaltungen, Terminen und Orten erhalten Interessenten unter www.3M.de/hca-oralcare. Hier ist auch die Anmeldung zu den Fortbildungen möglich.

kontakt

3M Deutschland GmbH

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





PREISBEISPIEL

VOLLVERBLENDETES ZIRKON „CALYPSO“

671,75 €*

4 Kronen und 2 Zwischenglieder, Zirkon, vollverbl.
(Sagemax, Vita VM 9, Vita Akzent)

*inkl. MwSt., Artikulation, Material, Modelle und Versand.
*Der Preis ist ab 01.04.2020 gültig.



Mehr Lachen. Nutzen Sie die Vorteile 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.*

Praxisnahes, zuverlässiges Wissen

FORESTADENT Kursprogramm 2020.

hes Wissen. Ob digitaler Workflow oder traditionelle Behandlungswege – anerkannte Referenten geben ihre Erfahrungen weiter und unterstützen Kieferorthopäden und Zahntechniker beim Erwerb zukunftsweisender Kenntnisse und Fähigkeiten.

Kieferorthopädische Spezialkurse

Wie der Schritt in die Selbstständigkeit gelingt, zeigt Dr. Philipp F. Gebhardt in seinem Kurs „Erfolgreiche Praxisgründung“ (5.6. Berlin, 30.10. Hamburg). Von der konzeptionellen Planung einer Praxis über bautechnische Aspekte, der Integration digitaler KFO bis hin zu Marketing und Praxisteam – sämtliche Erfolgsfaktoren werden beleuchtet. „Kieferorthopädie im Alltag“ lautet der Titel einer Fortbildung mit Dr. Björn Ludwig (24.4. Frankfurt am Main, 4.12. Dresden). Diese reflektiert eine absolut „typische“ Arbeitswoche in der KFO-Praxis des Referenten. Anhand von Patientenbeispielen werden verschiedene Situationen aus dem Behandlungsalltag präsentiert und gemeinsam diskutiert.

Ebenfalls neu als Referent dabei ist Dr. Aladin Sabbagh. Er wird die klinische Anwendung einer neuen Klasse II-Apparatur zeigen („SARA® Sabbagh Advanced Repositioning Appliance“, 6.3. Düsseldorf, 15.5. München), sich in einem In-Office-Kurs dem Thema „CMD/Craniomandibuläre Dysfunktion“ (3.7. Erlangen) und darüber hinaus dem „Trouble Shooting/Problemmanagement in der Kieferorthopädie“ widmen (4.12. Köln).

Wissen für KFO-Fachangestellte

Inwieweit ein korrektes und gepflegtes Erscheinungsbild zum Erfolg einer KFO-Praxis beitragen kann, wie Patienten sich durch moderne Umgangsformen willkommen und wohlfühlen oder welchen Einfluss die Körpersprache auf die Wahrnehmung hat, zeigt der Kurs „Praxis-Knigge in der Kieferorthopädie“ mit Betül Hanisch (25.9. Würzburg).

Praxismanagement, Marketing und Abrechnung

Aufgrund ihrer regen Nachfrage werden auch in 2020 die Kurse



Eines der Fortbildungshighlights in 2020: das „Aligner meets braces“ Seminar. Es findet am 25. und 26. September auf der Insel Ibiza statt. (Fotos: © FORESTADENT)

„KFO-Laborabrechnung zeitgemäß“ mit ZT Monika Harman (8.5. Dortmund und 9.10. Nürnberg), sowie „Marketingkonzept, Imageaufbau und individueller Praxis-Check“ mit Prof. Dr. Dr. Robert A.W. Fuhrmann (28.11. Wiesbaden) Gegenstand des Fortbildungsprogramms sein.

tigung einer Dehnplatte gewidmet wird.

„Aligner meets braces“ auf Ibiza

Ein internationales Fortbildungshighlight wartet am 25. und 26. September 2020 auf interessierte Kieferorthopäden. Erstmals wird dann das „Aligner meets braces“ Seminar mit internationaler Top-Besetzung auf Ibiza stattfinden.

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

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR
KN Kieferorthopädie Nachrichten

Wir sind interessiert an:
Fundierten Fachbeiträgen · Praxisnahen Anwenderberichten

Kontaktieren Sie die Redaktion unter
c.pasold@oemus-media.de · Tel.: +49 341 48474-122

OEMUS MEDIA AG

www.oemus.com

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

QM-Grundlagen für die KFO-Praxis

Tagesfortbildung mit Regina Wagnitz-Peters in Düsseldorf.



Regina Wagnitz-Peters informiert am 25. September 2020 zum Thema „QM-Grundlagen für die KFO-Praxis“. (Foto: © KFO-Management Berlin)

Qualitätsmanagement ist eine unverzichtbare Säule zur Förderung von Qualität und Wirtschaftlichkeit, auch in Ihrer KFO-Praxis. Zudem will der Gesetzgeber seine Forderungen erfüllt sehen und erwartet, dass das in der Praxis eingesetzte Qualitätsmanagement-System alle Mindeststandards enthält.

Mithilfe der Tagesfortbildung „QM-Grundlagen für die KFO-Praxis“ von KFO-Management Berlin nähern Sie sich diesem Thema strukturiert und praxisnah. Dabei werden (unabhängig des jeweils verwendeten QM-Systems) die wichtigen Dinge zum Thema „QM für KFO“ auf den Punkt gebracht, die Vorteile eines

systematischen Qualitätsmanagements aufgezeigt und sich mit den Grundlagen einschließlich aktueller Änderungen der QM-Richtlinie vertraut gemacht. Referentin ist Regina Wagnitz-Peters.

Die Themenschwerpunkte umfassen die Vermittlung von Grundlagen (QM-Richtlinie, Begriffsklärung) sowie eines Gesamtüberblicks über das QM in der KFO-Praxis, einen Praxischeck

zum QM-Berichtsbogen: Wo steht Ihre Praxis derzeit? sowie Vorschläge für eine kontinuierliche Verbesserung.

Das Seminar „QM-Grundlagen für die KFO-Praxis“ findet am 25. September 2020 von 11 bis 17 Uhr in Düsseldorf statt und richtet sich an interessierte Praxismitarbeiterinnen, die QM-Beauftragte sowie Praxisinhaber. Die Teilnahmegebühr beträgt 395 Euro zzgl. 19% MwSt. Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.9.2005 einschließlich der Punktbewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. Es werden sechs Fortbildungspunkte vergeben.

Nähere Informationen sowie Anmeldung unter angegebenem Kontakt.

Kontakt

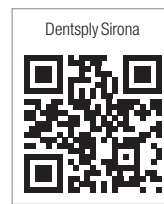
KFO
MANAGEMENT
BERLIN

KFO-Management Berlin
Lyckallee 19
14055 Berlin
Tel.: 030 96065590
Fax: 030 96065591
info@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de



Jubiläum einer Erfolgsgeschichte

„Dentsply Sirona Orthodontics hat hier vor zehn Jahren etwas angefangen, was bereits seit Jahrzehnten überfällig war!“ Mit diesem klaren Statement eröffnete Prof. Dr. Ingrid Rudzki das nunmehr 10. Symposium für die kieferorthopädische Fachassistenz in Berlin. Mehr als 320 Teilnehmer, zumeist Teilnehmerinnen, waren am 22. November 2019 der Einladung in die Hauptstadt gefolgt.



Die Grundidee dieses Symposiums hätte nicht besser sein können“, so Prof. Dr. Ingrid Rudzki, die in ihrer Keynote die Rolle der Fachassistenz in der KFO-Praxis lobte. Die Verbesserung der Kommunikation zwischen Assistenz und Arzt sei ein entscheidender Schlüssel zum Praxiserfolg. Diese zu fördern, war von Anfang an ein wesentliches Anliegen der Symposiumsreihe, die einst von Brigitte Biebl ins Leben gerufen wurde.

Neue Herausforderungen, mehr Verantwortung und Aufstiegsmöglichkeiten

„Das Veranstaltungsformat war damals revolutionär, hat sich entwickelt und sucht heute seinesgleichen“, ergänzt Dr. Oliver Liebl aus Wertheim. Dentsply Sirona habe hier neue Maßstäbe gesetzt. Gemeinsam mit Dr. Stephan Peylo (Heppenheim) widmete sich Dr. Liebl den Chancen der „digitalen Fachassistenz in der KFO-Praxis“. Auch er unterstrich die Bedeutung eines guten Teams: „Wenn Sie nicht da sind, läuft der Laden nicht!“ Die Digitalisierung schreite weiter voran, immer mehr Praxen implementierten den digitalen Workflow. Dies habe (auch) mit dem stark wachsenden Alignermarkt zu tun. Der „Markt der Zukunft“ berge beträchtliche Chancen, so Dr. Peylo, nicht nur für die Praxisinhaber, sondern auch für die KFO-Fachassistenz, deren Berufsbild sich zunehmend verändere. „Das bedeutet für Sie: Neue Herausforderungen, hier und da mehr Verantwortung und definitiv mehr Aufstiegsmöglichkeiten.“

„Kieferorthopädie ist keine Ein-Klick-Lösung“

Zu Beginn des digitalen Workflows stehe der Scanner. „Starten Sie direkt in die Champions League mit einem Intraoralscanner.“ Der derzeit seiner Meinung nach beste auf dem Markt sei Primescan – „und zwar in allen Bereichen: Zuverlässigkeit, Geschwindigkeit, keine versteckten Zusatzkosten“. Egal, für welches System der Praxisinhaber sich entscheide, stets sei von entscheidender Bedeutung: „Kieferorthopädie ist keine Ein-Klick-Lösung. Der Kieferorthopäde macht die Planung, nicht der Computer!“ Detailliert gingen die beiden Digitalprofis auf die Möglichkeiten, aber auch die Herausforderungen der digitalen Behandlung ein (Stichwort: Compliance!), erklärten Röntgenbilder und deren Analyse sowie die Bedeutung der Retention.

Wie leicht ein Intraoralscanner zu bedienen ist und wie exakt die



Ergebnisse des Primescan sind, durften die Teilnehmer in der Pause selbst ausprobieren. Beim Wettbewerb (intra- und extraoral am Modell) traten die Damen und Herren aus den Praxen gegeneinander an, mit viel Spaß und Energie. Den zweiten Teil des Symposiums eröffnete mit Betül Hanisch (Freiburg im Breisgau) eine „Stammreferentin“, diesmal zum Thema „Gründe und Faktoren, warum sich Patienten in unserer Praxis wohlfühlen“. Beginnen müsse man – auch hier – zunächst bei sich selbst. „Wer sich selbst nicht wertschätzt, kann auch niemand anderen wertschätzen.“ Grundzüge der gewaltfreien Kommunikation seien enorm hilfreich, wenn es darum ginge, auch mit schwierigen Situationen im Team oder mit Patienten umzugehen. „Und manchmal bleibt Ihnen einfach die Entscheidung: Will ich Recht haben oder glücklich sein?“ Betül Hanisch verstand es, die Teilnehmer mitzunehmen, zu begeistern und schwungvoll in den letzten Teil des Tages überzuleiten.

Dokumentation als Marketing- und Kommunikationstool

Diesen bestreitet DDR. Silvia M. Silli (Wien) mit dem – vermeintlich – trockeneren Thema „Die Bedeutung einer standardisierten Dokumentation“. „Dokumentation ist nicht nur lästige Pflicht, sie kann auch eine Kür sein.“ Das bewies DDR. Silli eindrucksvoll anhand zahlreicher Beispiele. Dass Dokumentation z. B. auch als Marketingtool für die Praxis zu nutzen sei (im interdisziplinären Austausch),

die Kommunikation intern wie extern enorm erleichtere „und das Leben einfach besser macht“, war für viele der Anwesenden neu. Tipps und Tricks rund um die digitale Fotografie rundeten diesen letzten – offiziellen – Teil ab. Am Ende des Tages bedankte sich Dentsply Sirona Orthodontics bei den treuen Teilnehmerinnen und Teilnehmern auf ganz spezielle Art: Eine sensationelle Party, auf der die Doubles von Helene Fischer und Robbie Williams so richtig einheizten, setzte einen phänomenalen Schlusspunkt hinter das 10. Symposium für die KFO-Fachassistenz.

Zur Info

In diesem Jahr findet das Symposium für die kieferorthopädische Fachassistenz am 20. November in Köln statt. Nähere Informationen www.dentsplysirona.com

Kontakt

Dentsply Sirona Orthodontics GAC Deutschland GmbH
Bayerwaldstraße 15
81737 München
Tel.: 089 540269-0
www.dentsplysirona.com

Abb. 1: Prof. Dr. Ingrid Rudzki (l.) eröffnete mit ihrer Keynote das Jubiläumssymposium mit einem Dank an die Teilnehmer für deren tägliche Arbeit zum Wohle des Patienten. Abb. 2: Dr. Oliver Liebl (l.) und Dr. Stephan Peylo begeisterten mit Chancen, die die Digitalisierung in den KFO-Praxen mit sich bringt. Abb. 3: Praxisnah und eindrucksvoll beschrieb DDR. Silvia Silli die Vorteile einer standardisierten Dokumentation – weit über die Pflicht hinaus. Abb. 4: Was gibt, was zieht Kraft und Energie? Betül Hanisch (r.) lud zu praktischen Übungen ein, die die Antwort auf diese Fragen erlebbar machten. Abb. 5 und 6: Robbie Williams (als Double) ließ die Herzen schon letztes Jahr höher schlagen. In diesem Jahr rockte er zusammen mit Helene Fischer (ebenfalls gedoubelt) den Saal. Abb. 7: Bei so viel fachlichem Input kam auch der Spaß nicht zu kurz, wie hier beim Photobooth. Abb. 8: Bis auf den letzten Platz gefüllt: Über 320 Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren nach Berlin gekommen.



Weltweit erster interdisziplinärer Kongress für digitale Behandlungsplanung

Am 22. und 23. November 2019 fand in Köln der Kongress „TPAO – Treatment Planning in Aligner Orthodontics“ statt – ein vollkommen neues Weiterbildungskonzept für die Alignerorthodontie, das in seiner Interdisziplinarität weltweit einzigartig ist. Rund 200 Kieferorthopäden waren aus 18 Ländern angereist, um hilfreiche technische Informationen und klinische Tipps und Tricks zu erhalten.



Abb. 1: Dr. Boris Sonnenberg widmete sich den unterschiedlichen, individuellen Distalisationsprotokollen und erläuterte die Umsetzung des Set-ups. **Abb. 2:** CMTD Matthias Peper, Gründer der inviSolution GmbH und Initiator des TPAO-Kongresses. **Abb. 3:** Rund 200 Invisalign®-Anwender aus 18 Ländern nahmen Ende November 2019 an dieser bis dato einzigartigen Fortbildungsveranstaltung teil. **Abb. 4:** Gaben ihr Wissen an die Teilnehmer weiter: Dr. Boris Sonnenberg, Dr. Mareike Niederwahrenbrock, Dr. Thomas Drechsler, Dr. Jörg Schwarze, CMTD Matthias Peper, Dr. Andreas Dasy und Dr. Dietmar Zuran (v.l.n.r.). **Abb. 5:** Die Teilnehmer erfuhren viel Wissenswertes von intelligenten automatisierten Algorithmen der digitalen Software über künstliche Intelligenz (KI) bis hin zu technischem Know-how. **Abb. 6:** Rund um die automatisierten Auslöseschwellen und von Algorithmen berechnete Platzierung von Attachments sowie Smart-Force-Features drehte es sich im Vortrag von Dr. Mareike Niederwahrenbrock. (Fotos: © inviSolution GmbH)

Matthias Peper, Gründer des digitalen kieferorthopädischen Planungsservices inviSolution GmbH mit bisher über 25.000 bearbeiteten ClinCheck®-Fällen, hat die Zeichen der Zeit erkannt. Er rief mit dem TPAO-Kongress eine Fortbildung ins Leben, die den durch die digitale Behandlungsplanung entstandenen Bedürfnissen der Kieferorthopäden gerecht wird. „Um Behandlungen digital planen zu können, müssen Software und technische Hintergründe verstanden werden“, so Peper, „damit die Ergebnisse auch klinisch durchführbar sind. Die Kombination aus kieferorthopädischem Wissen und technischem Verständnis ist es, die hier letztlich zum Erfolg führt.“

International, interdisziplinär, interaktiv

Erfahrene Invisalign®-Anwender präsentierten ihre Fälle und gingen

detailliert auf Fallstricke und Probleme ein, während Matthias Peper jeden einzelnen Schritt auf die technische Umsetzbarkeit im System prüfte und erläuterte, was die dahinter liegenden Software-Parameter sind, wie diese funktionieren und wie die gewünschten Bewegungen im einzelnen Patientenfall optimal geplant werden können. Die Themen der Vorträge reichten von intelligenten automatisierten Algorithmen der digitalen Software über künstliche Intelligenz (KI) bis hin zum technischen Know-how. Es wurden Stufeneinteilungsprotokolle, die Kontrolle der Bewegungsschritte, Anwendung der verschiedenen optimierten und konventionellen Attachments, die neuesten Software-Tools, Herausforderungen der Biomechanik, das Programmieren von sequentiellen Bewegungen (z.B. Distalisationen, Mesialisierungen, Intrusionen etc.) und die Vermeidung von Veranke-

rungsverlusten präsentiert, klinisch wie technisch auf deren Umsetzbarkeit geprüft und mit Fallbeispielen belegt.

Die Teilnehmer erhielten ein detailliertes begleitendes Handout mit allen technischen Informationen und einer Schritt-für-Schritt-Anleitung, die ihnen einen roten Faden für alle Elemente der digitalen Behandlungsplanung an die Hand gibt. ClinCheck®-Experten von inviSolution standen zudem bereit, um mit den Teilnehmern deren digitale Behandlungspläne individuell zu besprechen und ihnen somit die Möglichkeit zu geben, das Gelernte direkt in der Praxis anzuwenden.

Behandler und Techniker gemeinsam auf der Bühne

Die Veranstaltung war so strukturiert, dass immer im Wechsel interdisziplinär präsentiert wurde. Den Auftakt machte Matthias Peper, der die Grundalgorithmen, aktuellen Stufeneinteilungen, maximalen Bewegungsparameter und die dahinter stehende Logik erklärte. Als Nächstes sprach Dr. Jörg Schwarze, der die zuvor erläuterten Parameter anhand seiner klinischen Fälle belegte. Durch die präzise ClinCheck®-Bearbeitung kann die Anzahl benötigter Refinements stark minimiert werden. Dr. Schwarze ging auf Stufeneinteilungen und das Bewegungsmanagement für eine bessere klinische Kontrolle ein und demonstrierte dies anhand von Fallbeispielen. Wie dies dann interaktiv mit den neuesten Software-Tools eingestellt wird, erläuterte im Anschluss wieder Matthias Peper.

Mit den Herausforderungen in der Behandlungsplanung in Bezug auf Biomechanik und automatisierte Algorithmen eröffnete Dr. Dietmar Zuran den zweiten Vortragsblock des Tages. Er ging detailliert auf Verankerungsverluste und die entsprechenden Lösungsansätze ein und präsentierte einen neuen Ansatz in der Alignertherapie.

Dr. Boris Sonnenberg hielt einen Vortrag über das perfekte Set-up in Bezug auf die unterschiedlichen Stufeneinteilungsprotokolle für Distalisationen. Je nach Ausgangsbefund und Verankerungssituation muss ein individuelles Protokoll folgen. Diese Protokolle teilte er mit dem Publikum, wobei Matthias Peper im Anschluss zeigte, wie einfach die unterschiedlichen Protokolle technisch umgesetzt und optimal an die Techniker von Align weitergegeben werden können, damit der ClinCheck® so effizient wie möglich fertiggestellt wird.

Der Vortrag von Dr. Thomas Drechsler beschäftigte sich mit der detaillierten DVT-gestützten 3D-Behandlungsplanung. Er zeigte anhand von Fallbeispielen auf, wie wichtig es ist, alle zur Verfügung stehenden digitalen Analysetools mit in die Behandlungsplanung einfließen zu lassen.

Ausgelassene Stimmung bei der Gala Night

Zum Tagesabschluss ging es zur TPAO Gala Night im Hotel Wasserturm. Die Teilnehmer hatten vom elften Stock eine atemberaubende Aussicht auf Köln und konnten sich mit ihren Kollegen und den Referenten austauschen. Die Stimmung war hervorragend, ein rundum gelungener Abend. Den zweiten Kongresstag läutete Matthias Peper mit dem Thema „Künstliche Intelligenz & automatisierte Software-Algorithmen“ und die dadurch berechneten Smart-Force-Features ein. Diese wurden im Anschluss durch Dr. Mareike Niederwahrenbrock erklärt. Sie beschrieb im Detail die exakten Auslöseschwellen und Hierarchien, die über der automatischen Platzierung von Attachments und Smart-Force-Features stehen. Sie erläuterte mit wissenschaftlichen Belegen, wann und warum die unterschiedlichen Attachments angebracht werden

ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

Halbich LINGUALTECHNIK UG

PATIENTEN
BEHANDLER

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



und wie dabei für Zusatzveran-
kerung gesorgt wird.

Dr. Andreas Dasy zeigte abschlie-
ßend spannende klinische Bei-
spiele mit den Herausforderungen
bei komplexen AP-Korrekturen. In
seinen dabei präsentierten Fällen
waren viele der vorher gezeigten
Tipps und Tricks bereits in der
Planung umgesetzt worden, so-
dass die Teilnehmer einen direkten
Bezug zur praktischen Umsetzung
hatten.

Tipps & Tricks von ClinCheck®-Experten

Während des Hands-on-Work-
shops am Nachmittag hatten die
Teilnehmer die Möglichkeit, mit den

ClinCheck®-Experten Julia Engel, Kevin
Rosenthal, Alexandra Morbach und
Florian Gau ihre Behandlungspläne
interaktiv zu besprechen. Dabei
erhielten sie wertvolle Tipps für
die praktische Umsetzung des
soeben Gelernten. „Die Theorie,
zu hören, was die Software kann
und was nicht und worauf man
achten sollte, ist eine Sache
und sicher bereits sehr wertvoll“,
so Dipl.-Ing. Julia Engel von
inviSolution. „Allerdings kann sich
das Wissen dessen, was man in
der Theorie gehört hat, sehr viel
besser festigen, wenn es direkt
angewendet wird. Wir haben ge-
meinsam mit den Teilnehmern
ihre aktuellen ClinCheck®-Fälle

diskutiert, ihnen sowohl Hilfe bei
der Bearbeitung als auch die
Möglichkeit gegeben, noch offene
Fragen beantwortet zu bekom-
men und auch direkt zu sehen,
wie die Schritt-für-Schritt-Anleitung
aus dem Handout den Bearbei-
tungsprozess optimiert.“

TPAO setzt neue Maßstäbe

Dass Invisalign®-Anwender über
ihre Fälle berichten, ist nichts
Neues. Wenn aber Techniker und
Anwender gemeinsam präsentie-
ren, wenn diese Fallbeispiele im
Detail interdisziplinär beleuchtet
werden, wenn jeder Aspekt der
Planung auch technisch erklärt
wird, entsteht ein neuer Raum, in

dem tiefes und wertvolles Wissen
vermittelt wird und eine spürbare
Begeisterung für die Möglichkeiten
der digitalen Behandlungsplanung
aufkommt.

kontakt

inviSolution GmbH
Treatment Planning
in Aligner Orthodontics
Händelstraße 31
50674 Köln
Tel.: 0221 99409965
Fax: 0221 66941837
info@invisolution.de
www.invisolution.de

Hinweis

*Save the Date: Der nächste TPAO-
Kongress ist bereits in Planung und
wird am 26. und 27. November 2021
stattfinden. Informationen zum Kongress
und zu anderen Fortbildungen unter
tpao-congress.com und invisolution.de*

ANZEIGE

DESIGN PREIS

2020

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

Gesucht wird Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.

Jetzt bis zum 1.7.2020 bewerben: www.designpreis.org

Internationaler Up-to-date-Erfahrungsaustausch

Am 5. und 6. Juni 2020 findet das 11. BENEFit-Anwendertreffen statt. Veranstaltungsort ist wieder das Intercontinental Hotel auf der Königsallee in Düsseldorf. Thematische Schwerpunkte werden der kieferorthopädische Lückenschluss mit Miniimplantaten sowie die optimale Kombination von Slider und Alignern sein.

Abb. 1: Save the Date: Das 11. BENEFit-Anwendertreffen im Juni 2020 sollte man keinesfalls verpassen. **Abb. 2:** Dr. Kenji Ojima reist aus Tokio an, um seine Fälle zur Kombination von Alignern und Miniimplantaten/Miniplatten zu zeigen. (Foto: © Kenji Ojima) **Abb. 3:** Dr. Marco Rosa bestreitet den Vor-Kongress-Kurs am Freitagnachmittag und hält einen Vortrag beim Anwendertreffen am Samstag. Sein Lieblingsthema ist der Lückenschluss im Oberkiefer, u. a. mit dem Mesialslider. (Foto: © Marco Rosa) **Abb. 4:** Dr. Gina Theodoridis ist schon zum dritten Mal dabei, ihr Lieblingsthema ist der Beneslider in Kombination mit Alignern. (Foto: © Gina Theodoridis) **Abb. 5:** Prothetiker Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub wird über Indikationen, die langfristige Prognose sowie Probleme dentaler Implantate in der Oberkieferfrontzahnregion referieren. (Foto: © Jörg R. Strub)



Nach einem Einführungskurs von Prof. Dr. Dieter Drescher und Prof. Dr. Benedict Wilmes (beide Düsseldorf) am Freitagvormittag wird mit Dr. Marco Rosa (Triest/Italien) einer der weltweiten Top-Speaker der Kieferorthopädie am Nachmittag viele Tipps aus der Praxis zum Thema Lückenschluss im Oberkiefer geben (z. B. bei Aplasie der seitlichen Schneidezähne). Neben den richtigen Indikationen zum Lückenschluss wird Dr. Rosa über die geeigneten Mechaniken sowie das Finishing sprechen. Sein Ziel ist es, den Patienten ein ästhetisch ansprechendes und langfristig gesundes Ergebnis bieten zu können.

Rund um den Lückenschluss

Am Samstag steht das nunmehr 11. BENEFit-Anwendertreffen mit hochkarätigen internationalen Referenten auf dem Programm. Der Vormittag steht unter dem Zeichen des Lückenschlusses und soll viele Fragestellungen beantworten: Bei welchen Patienten bietet sich eher der Lückenschluss an, bei welchen die Lücken-

öffnung? Was sind die besten Mechaniken für den Lückenschluss? In welchen Fällen benötigt man Miniimplantate und wie sieht die passende Mechanik dazu aus? Nach einer Einführung wird einer der renommiertesten Prothetiker, Prof. Dr. Dr. Jörg R. Strub (Freiburg im Breisgau), über Indikationen, die langfristige Prognose sowie Probleme dentaler Implantate in der Oberkieferfrontzahnregion referieren.

Verschiedene Mechaniken zum Lückenschluss werden dann von Dr. Patricia Medland (Brisbane/Australien) vorgestellt. Werden Miniimplantate im Gaumen zur Verankerung genutzt, ist sowohl die direkte Verankerung mit dem Mesialslider als auch die indirekte Verankerung mit dem T-Bogen möglich. Auch Priv.-Doz. Dr. Björn Ludwig (der für Prof. Dr. Ravindra Nanda einspringt), Dr. Marco Rosa, Dr. Susanne Beykrich (Düsseldorf) und Prof. Dr. Dieter Drescher werden über geeignete Strategien für den Lückenschluss mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen sprechen.

Dank neuer digitaler Technologien können Slider und GNE-Apparatu-

ren heutzutage auch im CAD/CAM-Verfahren design und gedruckt werden. Auch die im CAD/CAM-Verfahren hergestellten Insertions-Guides können eine große Hilfe

Top-Speaker informieren zum Lückenschluss sowie zu Alignern und Miniimplantaten.

sein, denn sie geben Ort, Angulation und Tiefe der Insertion eindeutig vor. Höchst spannend wird sicherlich auch die anschließende Round-Table-Diskussion, bei der die neuen Möglichkeiten des Lückenschlusses mit den Teilnehmern diskutiert und ein Konsens im Hinblick auf die Indikationen und Mechaniken gesucht werden soll.

Kombination Slider/Aligner

Der Samstagnachmittag steht ganz im Zeichen der Behandlung mit Alignern. Alignerschienen sind ein enorm hilfreiches Tool, es kann jedoch zu Problemen kommen, wenn körperliche Bewegungen wie Distalisierung, Lückenschluss

oder eine Expansion erforderlich sind. Werden dann nur Aligner eingesetzt, kommt es häufig zu kippenden Bewegungen der Zähne und die unsichtbaren Schienen „steigen aus“, passen also nicht mehr richtig. Einer der weltweit bekanntesten Aligneranwender, Dr. Kenji Ojima (Tokio/Japan) referiert über seine Empfehlungen zur Kombination von Beneslider und Invisalign®-Schienen.

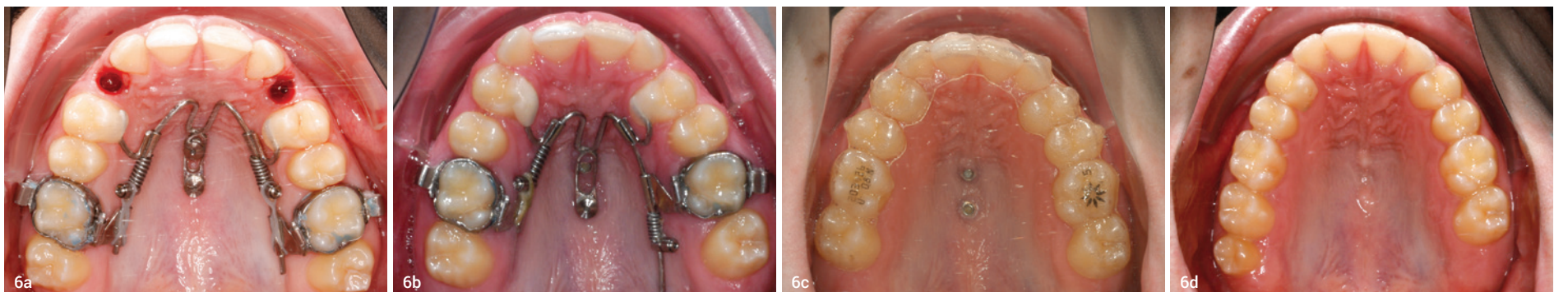
Schon sehr lange setzt Dr. Gina Theodoridis (Athen/Griechenland) Aligner in Kombination mit Slidern ein, sie wird entsprechende Beispiele zeigen. Den letzten Vortrag des Meetings wird Prof. Dr. Benedict Wilmes halten. Er zeigt neben der Kombination von Beneslider und Alignern auch die mögliche Kombination mit Mesialslider und GNE-Apparatur. Ziele der Kombination von Alignern mit Miniimplantaten sind, Lücken und Extraktionen möglichst zu vermeiden, die Behandlung schneller und effektiver zu gestalten sowie die Abhängigkeit von intermaxillären Gummizügen zu reduzieren. Zum Thema Aligner wird es abschließend auch eine spannende Diskussionsrunde zu den Fragestellungen der Grenzen von

Alignern und zum optimalen Timing der Kombination Slider/Aligner (simultan versus konsekutiv) geben.

Kollegialer Austausch abseits der Vorträge

In diesem Jahr warten abends erneut tolle Events auf die Teilnehmer. So findet am Freitagabend ein Get-together in der Bar59 auf der Königsallee statt. Zudem wird es zum Abschluss des Meetings wieder die fast schon legendäre BENEFit-Party auf dem Canoo-Boot am Rhein geben. Ein Up-to-date-Erfahrungsaustausch, den man nicht verpassen sollte. Nähere Infos und Anmeldung unter <https://benefitsystem.events/usermeetings>

Abb. 6a–d: Klinisches Anwendungsbeispiel bei Aplasie der seitlichen Schneidezähne im Oberkiefer: Zustand nach Exzision der Milchzähne, dann Lückenschluss mithilfe des Mesialsliders und anschließendes Finishing mit Alignern. (Fotos: © Benedict Wilmes)



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.giornate-veronesi.info

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

Giornate Veronesi

Implantologie & Allgemeine Zahnheilkunde

© rh2010 - stock.adobe.com



Wissenschaftliche Leitung: Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom (IT), Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den GIORNATE VERONESI zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

KN 1+2/20

Klasse II-Therapie mit SARA®

FORESTADENT Kurs mit Dr. Aladin Sabbagh, Namensgeber und Mitentwickler der Sabbagh Advanced Repositioning Appliance.

An gleich zwei Terminen in 2020 bietet FORESTADENT interessierten Kieferorthopäden die Möglichkeit, die klinischen Vorteile eines neuen Klasse II-Behandlungsgeräts direkt aus erster Hand zu erfahren. Dr. Aladin Sabbagh, Namensgeber und Mitentwickler der seit Ende letzten Jahres erhältlichen Sabbagh Advanced Repositioning Appliance, wird im Rahmen eines intensiven Tageskurses alles Wissenswerte rund um den Einsatz der neuen SARA® vermitteln.



Im Rahmen eines Tageskurses am 6. März (Düsseldorf) und 15. Mai 2020 (München) informiert Dr. Aladin Sabbagh rund um die Klasse II-Korrektur mithilfe der Sabbagh Advanced Repositioning Appliance, SARA®. (Fotos: © Dr. Aladin Sabbagh)



Zudem werden Fragen zur Retention besprochen und sich dem Fehlermanagement gewidmet.

Der Kurs „SARA® Sabbagh Advanced Repositioning Appliance – Die neueste Generation der fest-sitzenden Klasse II-Apparaturen“ findet am 6. März 2020 in Düsseldorf und am 15. Mai 2020 in München statt. Die Kurszeiten sind jeweils von 12 bis ca. 19 Uhr. Die Teilnahmegebühr beträgt 450 Euro bzw. 295 Euro für Assistenten zzgl. MwSt. Es werden acht Fortbildungspunkte vergeben.

Non-Compliance-Therapie von Klasse II-Fällen

SARA® ist eine fest-sitzende Teleskopapparat mit universaler Größe, austauschbarer Außenfeder und einfacher mesialer Anbindung im Headgear-Röhrchen, wodurch die Therapie von Klasse II-Malokklusionen effektiv und kooperationslos durchgeführt werden kann – ohne Extraktionen oder Dysgnathie-Chirurgie. Die mesiale Anbindung vereinfacht die Handhabung der Apparatur und minimiert zudem Schleimhautirritationen. Ferner liefert die austausch-

bare Federhülse ausreichend Kraft, um auch erwachsene Patienten in moderaten Fällen behandeln zu können. Durch die horizontalen Kräfte entstehen darüber hinaus weniger Nebenwirkungen, wie z.B. unerwünschte Bissöffnung und Intrusion.

Hands-on-Übungen für direkte Anwendung

Die Grundlagen der „progressiven Bissumstellung“, ihre Indikationen

und Grenzen werden praxisnah anhand von klinischen Fallbeispielen ausführlich vorgestellt und wissenschaftlich untermauert. Im prakti-

schen Teil des Kurses werden die Einbau- und Aktivierungsschritte demonstriert und von den Teilnehmern am Typodonten geübt.



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

Frühbehandlung und Prävention

Dentaurum lädt zur Fortbildung mit Prof. Dr. Britta A. Jung ins CDC nach Ispringen ein.



Frühbehandlung und Prävention stehen im Mittelpunkt einer an zwei Terminen stattfindenden Fortbildung mit Prof. Dr. Britta Jung. (Foto rechts: © Prof. Dr. Britta Jung)

Die Gebiss- und Zahnentwicklung ist ein komplexes, aber zugleich auch spannendes Thema. Abweichungen und komplexe funktionelle Störungen im Ablauf können zu Fehlbildungen, skelettalen und dentalen Wachstumsstörungen führen. Die Therapie konzentriert sich dann meist nicht mehr nur auf die Korrektur von einfachen Zahnfehlstellungen im Sinne der klassischen Orthodontie, sondern erfordert nicht selten die Einbeziehung von innovativen Behandlungsansätzen, modernen Arbeitstechniken und interdisziplinären Kooperationen mit anderen Fachgebieten.

„Zuhören“, „Palpation“, „Sehen“ und „Verstehen“ sind grundlegende Pfeiler einer ausgewogenen Diagnostik

und treten angesichts einer ständig zunehmenden Technologisierung nicht selten in den Hintergrund.

Unter dem Titel „Time Travel Gebiss- & Zahnentwicklung: Frühbehandlung & Prävention, wann ist der richtige Zeitpunkt?“ findet am 16. Mai (CDC Ispringen) sowie 14. November 2020 (Köln) eine Fortbildung zum Thema statt. Referentin der Veranstaltung wird Prof. Dr. Britta A. Jung, Ärztliche Direktorin der Poliklinik für Kieferorthopädie des Universitätsklinikums Freiburg, sein.

Der Kurs geht zunächst in kompakter Form und in chronologischer Abfolge auf die einzelnen Phasen der physiologischen Gebiss- und Zahnentwicklung ein und greift aus dem Gesamtspektrum vielfältiger Dys-

gnathien Schwerpunkte heraus. Es werden anhand von zahlreichen Beispielen klinische Parameter und Merkmale zur Früherkennung und Prävention von Dysgnathien besprochen, Planungs- und therapeutische Möglichkeiten aufgezeigt, aber auch betrachtet, wo die Grenzen konservativer Maßnahmen liegen.

Die Fortbildung findet an genannten zwei Terminen jeweils von 9 bis 17 Uhr statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 399 Euro zzgl. MwSt. Es werden acht Fortbildungspunkte vergeben.

Dieser Kurs kann auch kombiniert werden mit dem Kurs „Skelettale Verankerung: Grundlagen & Basics“ von Prof. Dr. Jung, der jeweils am Vortrag angeboten wird.

Kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstraße 31, 75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-470
Fax: 0800 4142434
kurse@dentaurum.com
www.dentaurum.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

ÖGKFO
Österreichische Gesellschaft für Kieferorthopädie

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

Perfekte Kombination – digitales Bonding und die 3M APC Flash-Free Technologie

Weniger Stress, ein effizienterer Behandlungsablauf, eine sauberere Arbeitsumgebung und vorhersagbare Ergebnisse: Dies sind nur einige der vielen Vorteile, die mit dem digitalen Bonding verbunden sind. Dieses in die bestehenden Praxisabläufe zu integrieren, erscheint jedoch auf den ersten Blick nicht ganz einfach. Um Kieferorthopäden bei der Umstellung zu unterstützen, veranstaltete 3M Ende 2019 in Belgien das Event „Digital Bonding in Orthodontics“.



Mehr als 40 Kieferorthopäden aus Belgien, den Niederlanden, Deutschland und sogar Österreich nahmen an der Pilotveranstaltung teil. Geboten wurden ihnen Vorträge von erfahrenen Anwendern des digitalen Bonding sowie Software-Demonstrationen und praktische Übungen.

Vorhersagbare Ergebnisse

Wer vorhersagbare Ergebnisse erzielen möchte, kommt an digitalen Technologien nicht mehr vorbei. Das war die Kernbotschaft von Dr. Hero Breuning (Universität Nimwegen, Niederlande): Digitale Bildgebung, Software für die virtuelle Behandlungsplanung und Bracketpositionierung etc. stellen sicher, dass der Anwender sein Ziel genau kennt. Allerdings sollten Kieferorthopäden, die in neue Technologien investieren möchten, auf die Genauigkeit der ausgewählten Komponenten achten. Untersucht wurde diese in zahlreichen Studien, die der Referent teilweise selbst initiierte.

Drei Workflow-Optionen

Dr. Emmanuel Dumu (Brüssel, Belgien) ist davon überzeugt, dass es nicht zielführend ist, das „Monster“ Digitalisierung zu bekämpfen. Stattdessen sollen die Teilnehmer ihm folgen, indem sie den Einstieg in die digitale Kieferorthopädie wagen.

Für das digitale Bonding stehen drei Workflow-Optionen zur Verfügung: Der Anwender kann alles von der digitalen Abformung bis zur Herstellung des Transfertrays selbst übernehmen. Alternativ kann er, wie Dr. Dumu, die Trays im Labor fertigen lassen oder den Planungs- und Herstellungsprozess outsourcen.

„Wer vorhersagbare Ergebnisse erzielen möchte, kommt an digitalen Technologien nicht mehr vorbei.“

Der Referent schwärmte von der Möglichkeit, 3M Clarity Brackets mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung in den digitalen Bondingtrays zu verwenden. Wer diese Kombination wählt, kommt in den Genuss einer besonders hohen Effizienz, Genauigkeit und Vorhersagbarkeit, kürzeren Stuhlzeiten und einer extrem positiven Patientenerfahrung.

Digital von A bis Z

Dr. Isabelle Savoye (Liedekerke, Belgien) nannte Sauberkeit als Hauptgrund für ihren Einstieg in die digitale Kieferorthopädie. Der gesamte Herstellungsprozess digitaler Transfertrays erfolgt bei ihr inhouse. In ihrem inspirierenden

Vortrag riet sie den Teilnehmern, in jedem Fall die Behandlungsplanung selbst zu übernehmen. Um die Software erfolgreich nutzen zu können, sei es wichtig, täglich mit ihr zu arbeiten. Sie verwendet das 3Shape Ortho System, um für jeden Patienten ein virtuelles Set-up zu erstellen.

Mit dieser Software ist es einfach, Messungen und Analysen durchzuführen und die Realisierbarkeit des gewünschten Behandlungsergebnisses zu überprüfen. Bei der virtuellen Bracketpositionierung wird ein Vorschlag automatisch generiert und dann durch den Anwender modifiziert. Dabei werden die Auswirkungen der Positionsveränderung gleich auf dem Set-up-Modell angezeigt. Im finalen Schritt, der Konstruktion des Transfertrays, ist ein Ausblenden der Brackets in der Software hilfreich, um nur die äußere Form und nicht jedes Detail der Geometrie zu fertigen. Außerdem sollte der Tray so abschließen, dass er die Brackets zu zwei Dritteln fasst und das apikale Drittel der Brackets freiliegt.

Tipps und Tricks

Der theoretische Teil wurde durch Tipps und Tricks von Dr. Dumu und Dr. Savoye sowie eine Live-Demonstration der Software durch Rudy Labor (3Shape) abgerundet. In den folgenden Workshops nutzen die Teilnehmer die Gelegenheit, die Software zu testen und digitale Trays mit Brackets mit und ohne APC Flash-Free Vorbeschichtung zu befüllen. Zudem erhielten sie praxisnahe Informationen zum Thema 3D-Druck von einem Spezialisten.

Interesse geweckt? Im Jahr 2020 werden erstmals auch in Deutschland Veranstaltungen zum Thema Digital Bonding angeboten. Diese finden am 8. Mai bzw. 20. November 2020 im neuen Customer Innovation Center von 3M im oberbayerischen Seefeld statt. Mehr Informationen gibt es online unter www.3M.de/hca-oralcare

kontakt

3M Deutschland GmbH

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



Abb. 1: Die vier Referenten: Rudy Labor, Dr. Hero Breuning, Dr. Isabelle Savoye und Dr. Emmanuel Dumu. **Abb. 2:** Workshop Digitales Bonding. **Abb. 3:** Befüllen der Trays mit konventionellen und vorbeschichteten Brackets. **Abb. 4:** Beurteilung des Resultats auf dem Modell. **Abb. 5:** Workshop zum Thema 3D-Druck mit Stijn Hanssen (DigiFlow3D). **Abb. 6:** Teilnehmer während des Software-Workshops. (Fotos: © 3M)

Umfassende Kieferorthopädie

GBO-Jahreskongress am 27. und 28. März 2020 in Bonn. Thema des Kongresses wird die „Umfassende Kieferorthopädie“ sein.

Abb. 1: Tagungspräsident ist Prof. Dr. Thomas Stamm. **Abb. 2:** Wer dabei sein will, muss sich beeilen: Der GBO-Jahreskongress 2020 ist bereits jetzt gut gebucht. (Fotos: © Thomas Ecke)



Zur Info

Der 25. Jahreskongress des GBO findet am 27. und 28. März 2020 in Bonn statt. Anmeldungen sind ab sofort online unter www.german-board.de möglich oder in der GBO-Geschäftsstelle unter anmeldung@german-board.de

Das German Board of Orthodontics and Orofacial Orthopedics (GBO) lädt am 27. und 28. März 2020 zum Jahreskongress nach Bonn. Thema des erneut hochkarätig besetzten Kongresses wird die „Umfassende Kieferorthopädie“ sein, und das Programm, welches Tagungspräsident Prof. Dr. Thomas Stamm zusammen mit dem Vorstand des GBO auf die Beine gestellt hat, lässt keinen Zweifel daran, dass auch die Erkenntnisse aus dieser Veranstaltung umfassend sein werden. Die Themen spannen einen weiten Bogen von der Delaire-Maske über den offenen Biss bis hin zur Genioplastik.

Vorkongresskurs zur Molarendistalisation

Prof. Dr. Gero Kinzinger startet am Freitagvormittag mit dem Vorkongresskurs. Der vielfach ausgezeichnete Fachzahnarzt für Kieferorthopädie wird sich einem seiner wissenschaftlichen Schwerpunktgebiete widmen, der „Molarendistalisation im Ober- und Unterkiefer mit festsitzenden, kooperationsunabhängigen Apparaturen“. Am zweiten Kongresstag wird Professor Kinzinger übrigens auch noch einmal referieren, dann zum Thema „Die Klasse II und Klasse I/offener Biss: Fixed Functional Treatment“.

Breit gefächerte Palette an Vortragsthemen

Auf die Kongresseröffnung durch Prof. Dr. Thomas Stamm sowie die 1. Vorsitzende des GBO, Dr. Gundi Mindermann, folgt traditionell die Rolf-Fränkels-Ehrenvorlesung, die in diesem Jahr durch ein Interview des Tagungspräsidenten mit Professor Jean Delaire zur „Maske“ eingeleitet wird. Die Ehrenvorlesung selbst

Reichlich Gelegenheit zum kollegialen Austausch

Wie es regelmäßige Teilnehmer der GBO-Jahrestagung gewohnt sind, wird der Kongress auch 2020 wieder durch sein Programm jenseits wissenschaftlicher Vorträge bestechen. Neben der Fallpräsentation der neuen GBO-Diplomaten, die für den späten Nachmittag am ersten Kongresstag vorgesehen ist, und

„Von der Delaire-Maske über den offenen Biss bis hin zur Genioplastik.“

werden Prof. Dr. Dr. Ulrich Joos (Duisburg) sowie Dr. Jean Michel Salagnac (Nantes) zum „Konzept der Klasse III-Behandlung nach Professor Delaire“ halten. Beide Referenten erhalten im Anschluss den GBO „Lifetime“ AWARD. Den letzten wissenschaftlichen Vortrag des ersten Kongresstages bestreitet Urban Hägg. Der Emeritus und Honorarprofessor der University of Hong Kong wird den GBO-Jahreskongress sowohl am Nachmittag des ersten Kongresstages mit einem Vortrag zum Thema „Lecture – Diagnosis/Treatment of Class III: Opinions and Options“ als auch mit der GBO Special-Guest-Lecture am Ende des zweiten Tages bereichern.

Eröffnen wird diesen zweiten Tag Prof. Dr. Dr. h.c. Dirk Wiechmann, der bereits vielfach im Rahmen der Jahreskongresse referierte. 2020 spricht er über „Die Klasse II und Klasse I/offener Biss in der linguale Orthodontie“. Für den wissenschaftlichen Abschluss der Jahrestagung sind zwei Vertreter der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie des Universitätsklinikums Münster vorgesehen. Während sich deren Direktor, Prof. Dr. Dr. Johannes Kleinheinz, um die „Funktionelle Genioplastik, Kondylektomie und den transversal defizienten Unterkiefer“ kümmern wird, wird Priv.-Doz. Dr. Dr. Susanne Jung in ihrem Vortrag über die „Klasse I–III und der transversal defiziente Oberkiefer“ sprechen.

der GBO-Mitgliederversammlung im Anschluss, werden die meisten dabei an den Gesellschaftsabend denken. Dieser findet traditionell am Abend des ersten Kongresstages statt – erneut wird in der La Redoute, einer der schönsten und exklusivsten Locations Bonns, mit Stil und Ambiente gefeiert. Es wird wieder ein wunderschöner Abend werden, mit viel Gelegenheit zum kollegialen Austausch in angenehmer Atmosphäre. Für die musikalische Umrahmung sorgen neben Violinistin Daniela Gostenig Saxophonist Frank Sackenheim sowie DJ Jay Walkin. Interessierte sollten sich mit der Anmeldung beeilen: So war der Jahreskongress 2019 bereits zwei Monate im Voraus ausgebucht, selbst die Warteliste musste lange vor Kongressbeginn geschlossen werden. Und auch 2020 spricht vieles dafür, dass die Nachfrage die höchstmögliche Teilnehmerzahl in der Wunsch-Location Königshof in Bonn überschreiten könnte.

Kontakt

GBO German Board of Orthodontics e.V.
Ackerstraße 3
10115 Berlin
Tel.: 030 24632117
Fax: 030 27594844
info@german-board.de
<https://german-board.de>



ANZEIGE

Ein Produkt von
KFO
MANAGEMENT
BERLIN

ALIGNER ABRECHNUNGS- KOMPENDIUM



Dipl.-Kffr. Ursula Duncker

ALIGNERABRECHNUNG

Hrsg.: KFO-Management Berlin
2. aktualisierte Auflage, 2020
ISBN: 978-3-00-040938-7

Bestellen Sie jetzt die 2. aktualisierte Auflage 2020:
www.kfo-abrechnung.de/shop,
info@kfo-abrechnung.de,
Tel.: 030 96065590



QM | Hygiene

Kurse 2020

Trier – Berlin – Marburg – Warnemünde – Leipzig – Essen – Konstanz
München – Wiesbaden – Bremen – Baden-Baden

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.praxisteam-kurse.de



Hygiene:
Nur 1 Tag durch
neues Online-
Modul

Seminar QM

Ausbildung zur/zum zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB) mit DSGVO-Inhalten

Seminar Hygiene

Modul-Lehrgang „Hygiene in der Zahnarztpraxis“
Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

Nähere Informationen finden Sie unter:
www.praxisteam-kurse.de

Das Seminar Hygiene
wird unterstützt von:



Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm QM | HYGIENE zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

KN 1+2/20

Preis für SureSmile-Lernanwendung

AXIS Award in der Kategorie „Learning Technology“.

Das SureSmile Education Team von Dentsply Sirona gewann in diesem Jahr den renommierten AXIS Award in der Kategorie „Learning Technology“. Mit dieser Auszeichnung würdigt die Association for Talent Development (ATD) in Dallas Unternehmen für herausragendes Engagement in den Bereichen Lernen am Arbeitsplatz und Talentförderung. Das SureSmile Education Team erhielt die Auszeichnung für die inno-

vative Lernanwendung SureSmileU. Diese App unterstützt SureSmile-Anwender auf der ganzen Welt, indem sie umfangreiche Lerninhalte auf Abruf zur Verfügung stellt, die auf die individuellen Lernbedürfnisse der Anwender zugeschnitten sind.

„Unser Ziel ist es, unsere Mitarbeiter und Kieferorthopäden, die unsere Produkte nutzen, zu befähigen, in sehr komplexen Arbeitsumgebungen mit anspruchsvollen und sich ständig ändernden Produkten ihre bestmögliche Leistung abrufen zu können“, sagt Amanda Ballard, Leiterin des SureSmile Education Teams von Dentsply Sirona. „Um das zu erreichen, haben wir SureSmileU entwickelt. Dabei handelt es sich um eine App mit On-Demand-Lerninhalten für unsere digitale Kieferorthopädie-Lösung, die es Kollegen ermöglicht, unsere Zahnärzte optimal zu betreuen.“

Zur Verbesserung der Lernerfahrung verfügt SureSmileU über eine künstliche Intelligenz, die Inhalte flexibel an die individuellen Bedürfnisse der Anwender anpasst. Die App ist sowohl als Desktop-Anwendung nutzbar als auch für Mobilgeräte optimiert. Dadurch können die Anwender je nach Bedarf zwischen Lerngeräten wählen und wechseln. Seit Einführung der App verzeichnete Dentsply Sirona eine rasante Zunahme der Anwenderzahlen, eine wachsende Akzeptanz bei internen

und externen Nutzern sowie einen Anstieg der Kursabschlüsse bei den Online-Schulungen um 500 Prozent.

Clear-Aligner-Lösung im Komplettservice

SureSmile Aligners ist die digitale Lösung von Dentsply Sirona für die KFO-Behandlung mit transparenten Schienen. Es ist ein bewährtes Tool für die Therapieplanung, mit dem Kieferorthopäden und Zahntechniker Behandlungen simulieren und für jeden Patienten das perfekte Schienendesign ermitteln können. Sobald dieses fertig ist, werden die Schienen unter Verwendung von 3D-Druckermodellen und robotergestütztem Lasertrimmen hergestellt.

kontakt

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



Der AXIS Award in der Kategorie „Learning Technology“ wurde an das SureSmile Education Team von Dentsply Sirona verliehen.

ANZEIGE

ABOSERVICE KN Kieferorthopädie Nachrichten

Schnell. Aktuell. Praxisnah.



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

Wissenschaft & Praxis
Herbst mit VILA – Dr. Tahmina Allrath und Co-Autoren stellen die Ergebnisse einer Studie vor, welche die Okklusionsstabilität nach Herbst-Behandlung in Kombination mit Lingualtechnik untersucht hat.

Wissenschaft & Praxis
Digitale Praxis – Im letzten Teil seiner Artikelserie zur Gründung einer komplett digitalen KFO-Praxis geht Yong-min Jo, Ph.D., insbesondere auf zu berücksichtigende juristische Aspekte 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

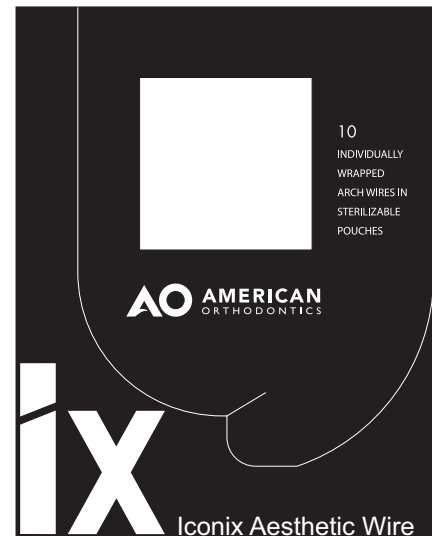
KN 1+2/20

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-m Kontakt gern zur Verfügung.

kontakt

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

Hexaquant XL

Flächendesinfektionsmittel mit verbessertem Wirkungsspektrum.

Mit dem neuen Flächendesinfektionsmittel Hexaquant XL hat die B. Braun Melsungen AG einen verbesserten Nachfolger für Hexaquant plus und Hexaquant plus lemon fresh eingeführt. Hexaquant XL ist für dieselben Einsatzgebiete wie Hexaquant plus

(Acrylglas) und Elastomeren eingesetzt werden. Es wirkt gegen Bakterien (inkl. MRSA) und Pilze. Mit Hexaquant XL kann auch das B. Braun Wipes-Tuchspendersystem befüllt werden.



und Hexaquant plus lemon fresh geeignet und basiert auf denselben Wirkstoffgruppen. Es zeichnet sich jedoch durch folgende verbesserte Eigenschaften gegenüber den Vorgängerprodukten aus: Es ist nach den neuen DGHM- und VAH-Kriterien¹ geprüft, ist zusätzlich begrenzt viruzid PLUS² und sowohl tuberkulozid als auch mykobakterizid. Des Weiteren wurden die aktuell geforderten Prüfverfahren³ für Noroviren getestet.

Das aldehydfreie Hexaquant XL verfügt über kurze Einwirkzeiten und kann bei allen gängigen Fußbodenmaterialien sowie auf Metallen, Kunststoffen, z. B. Polymethacrylat

- 1 4-Felder-Test (EN 16615)
- 2 Behüllte Viren plus Adeno-, Noro- und Rotaviren
- 3 Murine Noroviren

kontakt

B. Braun Melsungen AG
Carl-Braun-Straße 1
34212 Melsungen
Tel.: 05661 71-3399
info.de@bbraun.com
www.bbraun.de

Rostfrei dank Adenta

Neuer Service hilft Praxen bei der entspannten Umsetzung der RKI-Richtlinien.

Die Hygiene spielt in KFO-Praxen eine immens wichtige Rolle. Um der Vielzahl an geltenden Vorschriften und Richtlinien gerecht zu werden, wird das Praxisteam dabei Tag für Tag vor große Herausforderungen gestellt.

haben. Umso wichtiger erscheint vor diesem Hintergrund die Sicherstellung eines stabilen Prozesses beim Einsatz von Reinigungsdesinfektionsgeräten. Adenta unterstützt Praxen dabei, dieser Herausforderung erfolgreich gerecht zu werden.

gespräch (www.adenta.de) sowie eine umfassende Analyse der Ist-Situation des bislang angewandten Reinigungs- und Desinfektionsworkflows. Ist diese erfolgt, erhält die Praxis einen Plan für die Umsetzung des optimierten Prozesses.

Praxen, die ihre Zangen und Handinstrumente künftig aus dem Hu-Friedy-KFO-Produktprogramm über Adenta beziehen möchten, erhalten bei Bedarf zusätzlich eine detaillierte Vor-Ort-Analyse durch Korrosionsspezialisten von Hu-Friedy und Adenta sowie eine entsprechende Schulung des Praxispersonals. Und das bei einem gleichzeitigen Rundum-sorglos-Paket, denn sowohl das Nachschleifen als auch anfallende Reparaturen der neuen Zangen und Instrumente werden kostenfrei und fachgerecht durch die Profis von Hu-Friedy durchgeführt. Praxen profitieren somit bei Adenta von einem zuverlässigen, korrosionsfreien Reinigungsprozess sowie gleichzeitig von jederzeit einsatzbereiten, funktionstüchtigen Qualitätszangen und -instrumenten – für ein entspanntes Arbeiten.



Mit dem Inkrafttreten der neuen RKI-Empfehlung rüsten Praxen bei der Aufbereitung ihrer Zangen und Instrumente auf Reinigungsdesinfektionsgeräte um, und das mit all ihren Vor- und Nachteilen. So ist der nun zu bevorzugende maschinelle Reinigungsprozess mit einer dennoch alten Herausforderung verbunden, die es im Rahmen des Hygienemanagements zu berücksichtigen gilt – Korrosion.

Korrosionsfrei und effektiv reinigen – empirisch belegt

Die Entstehung von Korrosion bei der Aufbereitung von Medizinprodukten kann vielerlei Ursachen

In Zusammenarbeit mit Hu-Friedy, dem Spezialisten für hochwertige Dentalinstrumente, hat das Gilchinger Unternehmen einen empirisch belegten Prozess entwickelt, der der Entstehung von Korrosion effektiv vorbeugt. Zudem unterstützt dieser Workflow Praxen, die bereits mit Korrosion zu kämpfen haben, dabei, ihren Reinigungsprozess wieder korrosionsfrei zu bekommen.

Hilfe bei Umstellung auf optimierten Prozess

Der neue Adenta-Service für KFO-Praxen umfasst ein kostenfreies 30-minütiges Online-Beratungs-

kontakt

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

Präzise digitale Abdrücke

Der außergewöhnliche Intraoralscanner EzScan.

Mit nur 165 Gramm ist der EzScan das absolut kompakte Leichtgewicht unter den Intraoralscannern. Dank des schlanken kompakten Kopfes bietet EzScan höchsten Komfort für Patient und Behandler. Das ästhetische Design sowie die intuitive Bedienbarkeit werden die Anwender überzeugen.

Die beiden Hochgeschwindigkeitskameras sorgen für schnelles und präzises Scannen mit einem Scanfeld von 16 x 12 mm. Innerhalb einer Minute ist ein gesamter Zahnbogen gescannt. Mit einer Toleranz von unter 50 µ ermöglicht EzScan präzise digitale Abdrücke. Der 3D-/2D-Scan erfolgt in Echtzeit und selbstverständlich pul-

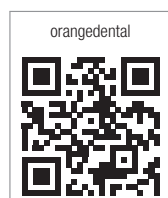
verfrei. Das offene System erlaubt den Datenexport von STL-/PLY-Dateien für einen problemlosen digitalen Workflow.

Der Intraoralscanner EzScan wird ab Anfang 2020 über den Dentalfachhandel lieferbar sein. Fragen Sie das Dentaldepot Ihres Vertrauens nach dieser Neuheit oder kontaktieren Sie uns direkt.

kontakt

orangedental GmbH & Co. KG
Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 47499-0
Fax: 07351 47499-44
info@orangedental.de
www.orangedental.de

EzScan



Print@Dreve

Das Original

- **Qualitativstes Druckverfahren**
- **Effizientester Bestellvorgang**
- **Komfortabelste Logistik**

Ihr komfortables Bestellportal für 3D-Dentalmodelle „Made in Germany“. Ob KFO oder Prothetik. Absolut detailpräzise in der Fertigung und dabei maximal flexibel. Alles aus einer Hand: von der Datenprüfung bis zur Endhärtung garantiert unser hochqualifizierter technischer Support den höchsten Industriestandard für Ihr Modell. Das erreicht Sie nicht nur in gleichbleibender Güte, sondern auch in Rekordzeit: Dank der einheitlichen Prozessabwicklung im Werk geht Ihr Bauteil spätestens nach 24 Stunden auf die Reise.

Wir drucken das.



www.print.dreve.de



A Dreve Company

Alles im Flow – präzise, effizient, reibungslos

Praktiker und Patient profitieren von präzisen Digitalscans für einen optimierten Workflow.

Mit dem Intraoralscanner CS 3600 gelingt die Erfassung digitaler Abdrücke schnell und einfach. Es werden nachweislich exzellente Scanergebnisse erzielt, die sich bequem in die Praxisabläufe integrieren lassen und für einen optimierten Workflow, besonderen Komfort für Praktiker und Patient sowie eine bessere Kommunikation zwischen Praxis und Labor sorgen. Jetzt mit neuer CS ScanFlow Software!

Der Intraoralscanner CS 3600 zur Erstellung schneller, einfacher und genauer Digitalabdrücke für restaurative, kieferorthopädische oder implantologische Fälle liefert präzise und wiederholbar korrekte Ergebnisse (Precision and Trueness) – klinisch getestet und wissenschaftlich belegt.¹ Zahlreiche wichtige Funktionen unterstützen den Behandler zusätzlich, indem z. B. auf jegliche Lücken und fehlende Daten in Echtzeit hingewiesen,

die Scaneffizienz überprüft und mit selbstadaptiver Füllung gearbeitet wird.

Ohne auf feste Scanabstände, Irritationen oder Unterbrechungen achten zu müssen, erzeugt das intelligente Abgleichsystem Full-HD-3D-Farbbilder und Abdrücke des gesamten Zahnbogens zeitsparend und reibungslos. Effizientere Arbeitsabläufe reduzieren gleichzeitig die Zeit am Behandlungsstuhl, erleichtern die Behand-



Mit dem Intraoralscanner CS 3600 gelangen schnelle, einfache und genaue Digitalabdrücke für restaurative, kieferorthopädische oder implantologische Fälle.

lungsplanung und fördern damit entscheidend die Zufriedenheit des Patienten.

Scanergebnisse lassen sich dabei einfach über die intuitive Benutzeroberfläche in den digitalen Workflow der Praxis integrieren. Die Zusammenarbeit mit Labor und Zahntechnikern gelingt bequem über DICOM- und offene Dateiformate wie STL und PLY. Mit dem CS MeshViewer werden die Full-HD-3D-Farbaufnahmen und markierten Präparationsgrenzen vollständig angezeigt.

Mit der neuen CS ScanFlow Software startet der Praktiker einfach mit dem Scannen ohne vorherige Einstellungen in der Software. Im Anschluss an den Scan können dann alle weiteren Modifikationen festgelegt werden.

Weiterführende Informationen über CS 3600: http://go.carestreamdental.com/CS_3600 sowie CS ScanFlow Training: <http://carestreamdental.com/ScanFlowtraining>

¹ Vgl. Imburgia et al., Accuracy of Four Intraoral Scanners in Oral Implantology: A Comparative In-Vitro Study, BMC Oral Health (2017) 17:92 DOI 10.1186/s12903-017-0383-4.

kontakt

Carestream Dental Germany GmbH
Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Tel.: 0711 93779121
Fax: 0711 5089817
deutschland@csdental.com
www.carestreamdental.com

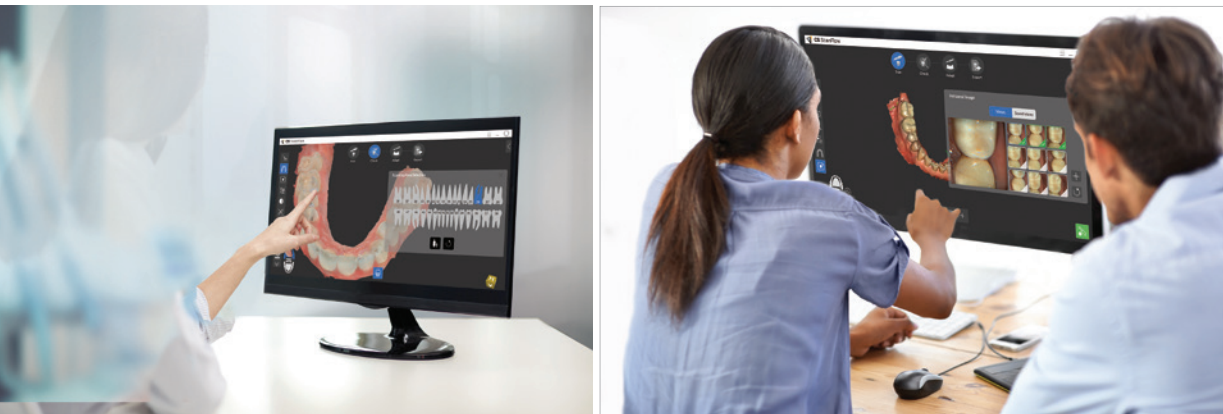


Abb. links: CS ScanFlow Software – übergreifende Workflows, unendliche Möglichkeiten. Abb. rechts: Sobald der Basisscan erstellt ist, können Anwender mit jedem beliebigen Workflow fortfahren, den sie benötigen.

Umfangreiches Lieferprogramm

Greiner Orthodontics mit neuem Produktkatalog 2020/2021.



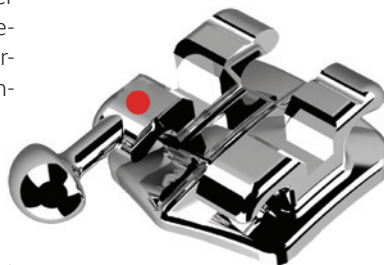
Neu im Programm: der Precision Aligner Button für die Schienentherapie.

Der neue Precision Aligner Klebebutton aus den USA wurde speziell für die Bedürfnisse bei der Alignertherapie entwickelt. Die konkave

Ausformung erlaubt das Kleben direkt am Zahnfleischrand der Molaren. Mit seiner großen Klebebasis bietet das Hilfsteil eine hervorragende Haftung zur Anwendung intraoraler Gummizüge mit Alignerschiene. Der Knopf ist groß genug, um Patienten das Einhängen der Gummiringe zu erleichtern. Dieser ist flach und ohne störende Kanten und bietet deshalb einen hohen Tragekomfort. Der Klebebutton wird in der Edelstahlvariante wie auch in der Ästhetikversion für den sichtbaren Bereich angeboten. Cut-outs sollen, laut Hersteller, mittig angebracht werden. Damit optimiert der neue Precision Aligner Button die Schienentherapie.

Der Händler bietet ergänzend dazu ein umfangreiches Lieferprogramm an Alignerzangen und Zubehör verschiedener Hersteller. Auch das Bracketlieferpro-

gramm wurde erweitert. Als Low-Budget-Bracket wurde das Microfit Bracket in das Lieferprogramm aufgenommen. Dieses Mini-Metallbracket von SIA (Italien) zeichnet sich durch einen gefrästen Slot aus und ist deshalb besonders präzise. Das Preis-Leistungs-Verhältnis dieses Qualitätsbrackets ist erstaunlich und erweitert die Nice Price Collection an Brackets und preisgünstigen Bögen. Diese und weitere Produktneuheiten bietet der neue Katalog 2020/2021. Neu ist außerdem der Onlineshop des Anbieters.



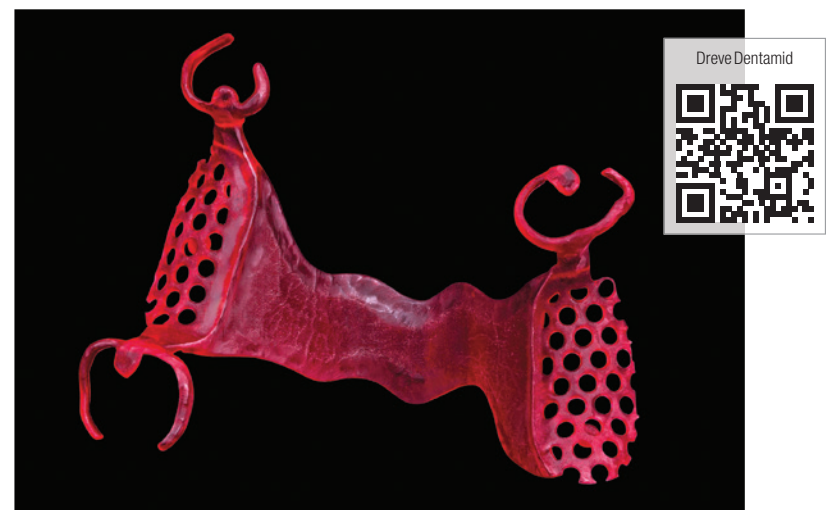
Auch das Microfit Bracket wurde in das Lieferprogramm aufgenommen.

kontakt

Greiner Orthodontics GmbH
Im Schröder 43
75228 Ispringen
Tel.: 07231 8008906
Fax: 07231 8008907
info@GreinerOrthodontics.de
www.GreinerOrthodontics.de

Die FotoDent®-Produktwelt

Kompetenz und Innovation aus dem Hause Dreve Dentamid.



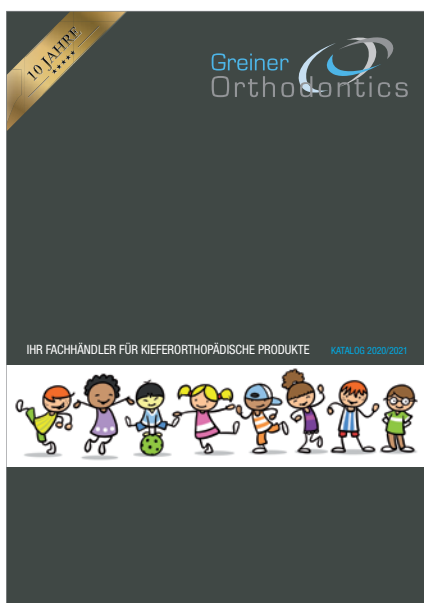
Der Markt 3D-Druck ist derzeit einer der spannendsten – nicht nur im dentalen Umfeld. Kein anderer Bereich wandelt sich so schnell in Bezug auf beteiligte Akteure, Handlungsfelder und Produkte. Digitale Zukunftstechnologien können aber auch zu großer Unsicherheit führen. Gerade im Bereich 3D-Druck sind die Entwicklungen so rasant, dass es zuweilen schwerfällt, Schritt zu halten. Umso wichtiger ist ein zuverlässiger Partner, der nicht erst mit dem Hype um das Thema 3D die dentale Bühne betreten hat.

Die digitalen Dentalprodukte der Dreve Dentamid GmbH stehen für Kompetenz und Innovation im medizintechnischen 3D-Druck. Wie auch im übrigen Produktportfolio setzt das Unnaer Familienunter-

nehmen auf den Systemgedanken: Kunststoffe und Nachhärtegerät sind aus einer Hand und exakt aufeinander abgestimmt. So wird der spezifizierte Laborprozess gewährleistet. Das Ergebnis: Anwender erhalten eine breite Materialvielfalt an maßgeschneiderten DLP-Kunststoffen für jeden dentalen Bedarf.

kontakt

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-0
Fax: 02303 8807-55
dentamid@dreve.de
www.dentamid.dreve.de



Stressfreie Abrechnung

Die ZO Solutions AG steht Praxen als kompetenter Dienstleister zur Seite.



Klagen über Personalprobleme, besonders in Ballungsräumen, hört man immer wieder. Zumindest im Bereich der kieferorthopädischen Abrechnung lassen sich diese hocheffizient lösen. Die ZO Solutions AG (in Deutschland bislang als ZahnOffice bekannt) bietet mit ihrem Outsourcing-Angebot die besten Voraussetzungen für eine optimale und stressfreie Bearbeitung. Die hohe Fachkompetenz der ZO Solutions Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die individuelle persönliche Betreuung

der Praxen und eine ausgereifte Technik sind ein Garant dafür. Neben alteingeführten KFO-Praxen greifen vor allem auch Praxisneugründer in hohem Maße auf die Möglichkeit des Outsourcings von Abrechnungsdaten durch die ZO Solutions AG zurück.

In diesem Zusammenhang sei auch auf Themen wie Personal-Controlling und Personal-Risikomanagement verwiesen. Beide Aspekte gewinnen nach einer neuen Studie in Zukunft enorm an Bedeutung. Das Leistungsangebot

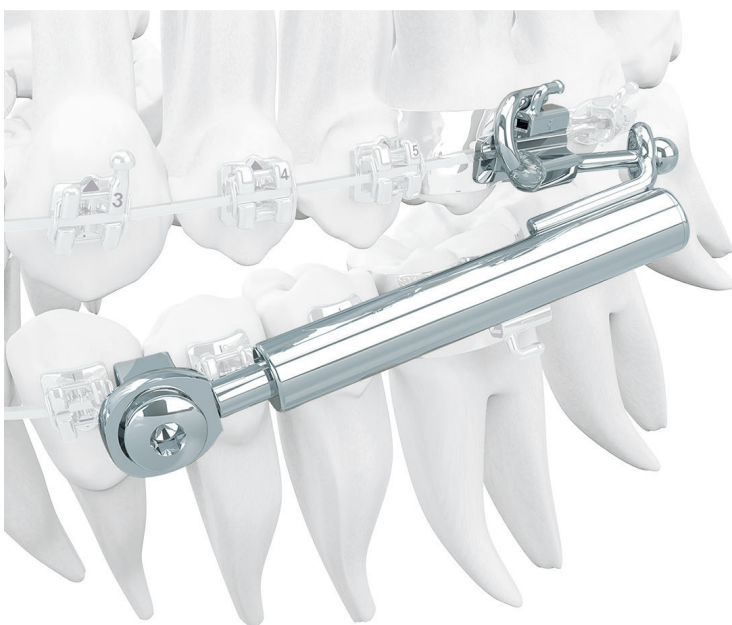
der ZO Solutions AG stellt auch hier, zumindest für einen Teilbereich der Praxen, durch die Reduzierung der Risiken eine ideale Lösung dar.

kontakt

ZO Solutions AG
Ruchstückstr. 14
8306 Brüttisellen
Schweiz
Tel.: +41 78 4104391
info@zosolutions.ag

SUS³ – die 3. Generation

Eine Weiterentwicklung der bewährten Sabbagh Universal Spring Klasse II-Apparatur.



So kann die multifunktionale SUS³ Apparatur im Mund aussehen. (Bild: © Dentaurum)

Die SUS (Sabbagh Universal Spring) bewährt sich seit 18 Jahren auf dem Dentalmarkt. Bei der Sabbagh Universal Spring handelt es sich um ein Teleskopelement mit Feder, das universell intermaxillär zur Erreichung skelettaler und dentoalveolärer Effekte eingesetzt werden kann. Seit September 2019 ist die SUS³ erhältlich, eine kontinuierliche Weiterentwicklung der SUS².

lisation und der Behandlung von Kiefergelenkdysfunktionen. Der Einsatz der SUS³ ist die ideale Lösung für Patienten mit mangelnder Kooperationsbereitschaft, geringem Restwachstum, Erkrankungen der oberen Atemwege, Asthma oder Allergien gegen Bestandteile der Kunststoffe.

Optimierter Wirkmechanismus

Das Teleskopelement wurde weiter optimiert und ist hoch belastbar, dies ermöglicht längere Anwen-

dungszeiten ohne Wirkungsverluste. Zusätzlich wird der Feder effekt verstärkt und die SUS³ ist länger aktiv. Die SUS³ Sabbagh Universal Spring ist schonend für das Kiefergelenk und hilft, Extraktionen und dysgnathische Operationen zu vermeiden.

Für weitere Informationen und bei Fragen rund um SUS³ steht die kieferorthopädische Anwendungsberatung über die Hotline 07231 803-550 gern zur Verfügung. Zudem sind nähere Infos unter www.dentaurum.de/lp/deu/sus-3.aspx erhältlich.

kontakt

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



Eine für alle – die multifunktionale Apparatur

Die SUS³ dient u.a. zur Korrektur von Distalbissslagen, Molarendista-

ANZEIGE

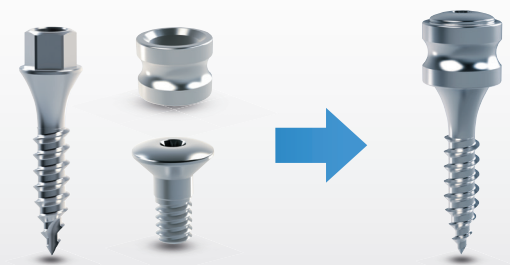
PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

OrthoLox plus+

Neue Optionen für viele Aufgabenstellungen in der skelettalen kieferorthopädischen Verankerung mit OrthoLox plus+ und SmartJet® Tube.

OrthoLox plus+ Schraubkopplung

für die skelettale Verankerung in der KFO



OrthoLox plus+ Schraubkopplung

Geeignet für:

- > Molarendistalisation
- > Molarenmesialisation
- > Gaumennahterweiterung
- > Zur Umsetzung digital geplanter Apparaturen



UNSER ANGEBOT FÜR SIE:

Gültig vom 01.01.-31.03.2020

- > Startset OrthoLox plus+
- > Je 1 Patientenfall analog und digital
- > Inkl. SmartJet® Tube und kpl. Instrumentarium

für **499⁰⁰**

(Normalpreis: 849,60 €)

Gerne beraten wir Sie persönlich vor Ort.

Alle Preise in EUR zzgl. gesetzlicher MwSt.

PROMEDIA A. Ahnfeldt GmbH

Marienhütte 15 • 57080 Siegen • Tel. 0271 - 31 460-0
info@promedia-med.de • www.promedia-med.de

www.orthodontie-shop.de

Mundhygiene auf dem Prüfstand

Wie halten es die Deutschen mit der Mund- und Zahnpflege? Danach fragt Mundhygienespezialist TePe und legt Fakten zum Verhalten und Wissen über Zahnpflege, Zahnbürsten, PZR sowie Zahnzwischenraumreinigung vor.



Mit 97 Prozent messen nahezu alle Teilnehmer der von TePe beauftragten repräsentativen YouGov-Umfrage¹ gepflegten Zähnen und einem angenehmen Atem eine wichtige oder sehr wichtige Bedeu-

tung zu. 80 Prozent aller Befragten stimmen darin überein, dass sich Zahnvorsorge durch Zahnarzt und tägliche Zahnhygiene gegenüber Kosten auszahlt, die durch akute Bedarfs- oder gar Notfälle entstehen.

Dass das beliebteste Hilfsmittel bei der täglichen Mund- und Zahnpflege – die Zahnbürste – nur etwa 60 Prozent aller Zahnoberflächen inklusive der Zahnzwischenräume erreicht, ist allerdings nur einem Viertel aller Befragten bekannt.



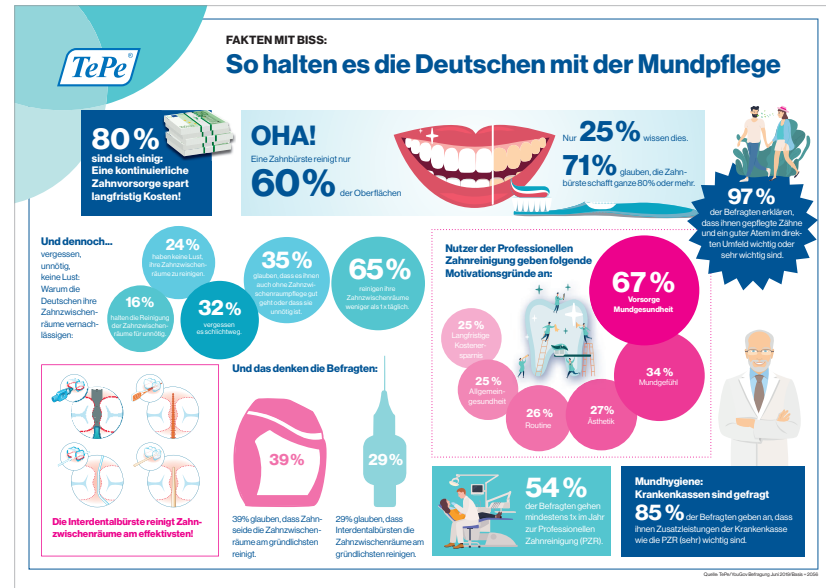
Im Vergleich zu Zahnhölzern, Zahnseide und Interdentalsticks gelten Interdentalbürsten als effektivstes Instrument zur gründlichen Zahnzwischenraumpflege.

Unterschätzt: Zahnzwischenraumpflege und Effektivität von Interdentalbürsten

65 Prozent aller Befragten verzichten auf eine tägliche Zahnzwischenraumpflege. Während sie von beinahe einem Drittel der Teilnehmer schlicht vergessen wird, entscheiden sich 40 Prozent bewusst gegen die Reinigung der Zahnzwischenräume. 35 Prozent geben an, dass es ihnen auch ohne Interdentalpflege gut geht. Einmal für die gründliche Zahnzwischenraumhygiene sensibilisiert, ist lediglich 29 Prozent aller Befragten bekannt, dass Interdentalbürsten als effektivstes Instrument hierfür gelten.

Gefragt: PZR und Zusatzleistungen

Mit 54 Prozent entscheiden sich mehr als die Hälfte aller Befragten mindestens einmal im Jahr für eine professionelle Zahnreinigung. Allerdings greift beinahe ein Drittel überhaupt nicht auf entsprechende Angebote zurück. 73 Prozent von ihnen würden allerdings Prophylaxeleistungen wie eine PZR in Anspruch



Die Studie liefert einschlägige Fakten zum Verhalten und Wissen über Zahnpflege, Zahnbürsten, PZR und Zahnzwischenraumreinigung.

nehmen, wenn die Kosten von den Krankenkassen übernommen werden. Die Befragten schätzen also die Vorzüge professioneller Zahnvorsorge, die auch die Zahnzwischenräume umfasst. Mit gezielter Aufklärung zur Mundgesundheit kann es gelingen, dieses Bewusstsein noch stärker auf die individuelle, tägliche, insbesondere interdental Zahnpflege zu übertragen.

Personen im Juni 2019 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

¹ Die Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der 2056

kontakt

TePe D-A-CH GmbH
 Flughafenstraße 52, 22335 Hamburg
 Tel.: 040 570123-0
 Fax: 040 570123-190
 kontakt@tepe.com
 www.tepe.com

Für den perfekten Einstieg

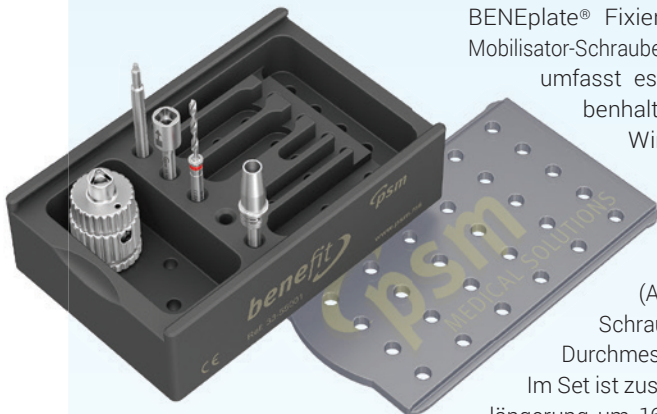
BENEFIT® Starter-Komplett-Set M
zum einmaligen Frühjahrsaktionspreis.

dentalline startet mit einem Top-Angebot ins Frühjahr 2020. So bietet es Kieferorthopäden, welche die skelettale Verankerung zur Erweiterung ihres Behandlungsspektrums nutzen möchten, ein praktisches Starter-Set des beliebten BENEFIT® Systems von PSM zum attraktiven Aktionspreis an.

aufgeschraubt werden. Durch ihre verschiedenartigen Ausführungen bieten diese eine Vielzahl innovativer Verankerungslösungen. Das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M besteht aus einem Handgriff für Instrumente mit Dentalansatz und einem Eindrehinstrument (20 mm) passend zur Abutment-Schraube, BENEplate® Fixierschraube und Mobilisator-Schraube. Darüber hinaus umfasst es einen Schraubenhalter (23 mm) für Winkelhandstück sowie einen 1,4 mm x 33 mm kleinen Bohrer (AT 15 mm, rot) für Schrauben mit einem Durchmesser von 2,0 mm.

Im Set ist zusätzlich eine Verlängerung um 16 mm enthalten, welche mit allen rotierenden Instrumenten der quattro®- und BENEFIT®-Systeme mit Dentalansatz verwendet werden kann (max. 600/min.). Alle Instrumente sind übersichtlich in einem sterilisierbaren Behälter verstaut.

Das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M ist ab sofort zum Frühjahrsaktionspreis über dentalline erhältlich. Es kann kontinuierlich um weiteres Zubehör ergänzt werden.



Alle notwendigen Instrumente verstaut in einer praktischen Box – das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M gibt es jetzt zum attraktiven Frühjahrsaktionspreis. (Foto: © PSM)

Das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M stellt dem Behandler alle notwendigen Instrumente zur Verfügung, um Miniimplantate des BENEFIT® Systems entsprechend der jeweiligen klinischen Indikation nutzen zu können. Ob Distalisierung oder Mesialisierung oberer Molaren, Aufrichtung von Molaren, Erweiterung der Gaumennaht oder Verankerung der anterioren Dentition beim Lückenschluss im Oberkiefer – die Palette an Einsatzmöglichkeiten des BENEFIT® Systems ist vielfältig. Sie basiert auf sogenannten Abutments, kleinen Stahlkappen, welche auf die inserierten Miniimplantate

aufgeschraubt werden. Durch ihre verschiedenartigen Ausführungen bieten diese eine Vielzahl innovativer Verankerungslösungen. Das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M besteht aus einem Handgriff für Instrumente mit Dentalansatz und einem Eindrehinstrument (20 mm) passend zur Abutment-Schraube, BENEplate® Fixierschraube und Mobilisator-Schraube. Darüber hinaus umfasst es einen Schraubenhalter (23 mm) für Winkelhandstück sowie einen 1,4 mm x 33 mm kleinen Bohrer (AT 15 mm, rot) für Schrauben mit einem Durchmesser von 2,0 mm.

Im Set ist zusätzlich eine Verlängerung um 16 mm enthalten, welche mit allen rotierenden Instrumenten der quattro®- und BENEFIT®-Systeme mit Dentalansatz verwendet werden kann (max. 600/min.). Alle Instrumente sind übersichtlich in einem sterilisierbaren Behälter verstaut.

Das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M ist ab sofort zum Frühjahrsaktionspreis über dentalline erhältlich. Es kann kontinuierlich um weiteres Zubehör ergänzt werden.

Das BENEFIT® Starter-Komplett-Set M ist ab sofort zum Frühjahrsaktionspreis über dentalline erhältlich. Es kann kontinuierlich um weiteres Zubehör ergänzt werden.

kontakt

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

Praktischer Halter

OrthoDepot stellt die neue Retainer Buddy-Familie vor.

Retainer Buddy ist ein lustiger, praktischer und einzigartiger Halter für alle kieferorthopädischen Clear Aligner (z. B. Invisalign®), Bleich- und Knirscherschienen, Dehnplatten sowie kleiner Mundschutze. Kinder und Erwachsene werden gleichermaßen motiviert, ihre Schienen während des Zähneputzens, Essens oder anderer Aktivitäten sicher aufzubewahren.

Der in sechs lustigen Designs erhältliche und ca. 14 cm große Retainer Buddy passt zu allen Schienen, ist einfach zu reinigen und stellt ein ideales Patientengeschenk zum Therapiebeginn dar. Er ist ab sofort im Shop unter www.orthodepot.de bestellbar. OrthoDepot bietet immer konstant höchste Qualität zu erstaunlich



günstigen Preisen. Durch einen freundlichen Service, eine einfache Bestellabwicklung sowie extrem schnelle Lieferung von über 15.000 sofort lieferbaren KFO-Artikeln erweist sich OrthoDepot jeden Tag aufs Neue als guter und zuverlässiger Partner für die KFO-Praxis.

kontakt

OrthoDepot GmbH
 Bahnhofstraße 11, 90402 Nürnberg
 Tel.: 0911 274288-0
 Fax: 0911 274288-60
 info@orthodepot.com
 www.orthodepot.de



Für das schönste Lächeln

Strahlend weiße Zähne mit permawhite.

Das professionelle Zahnaufhellungssystem permawhite bringt jedes Lächeln zum Strahlen: individuell und schonend lassen sich Zahnverfärbungen entfernen und natürliche, aber als zu dunkel empfundene Zahnfarben aufhellen.

Easy to do and easy to smile

Für das Praxisteam ist mit der Patientenaufklärung und einem Kieferabdruck zur Anfertigung der individuellen Bleaching-Schiene auch alles Weitere ebenso einfach wie zeit- und kostensparend: Abdruck oder ein



Mit permawhite beginnt das Bleaching immer in der Praxis

Unabhängig davon, ob in einer Zahnarzt- oder KFO-Praxis einzelne Zähne, partielle Zahnreihen oder die kompletten Zahnreihen aufgehellt werden sollen, mit permawhite beginnt das Home-Bleaching grundsätzlich in der Praxis.

Modell werden zusammen mit dem Auftrag an PERMADENTAL geschickt, und nach rund neun Tagen liegt das Bleaching-Set in der Praxis vor: die nach Vorgaben individuell angefertigte und sicher verpackte Bleaching-Schiene und das Bleaching-Gel Omni White Smile 10 %.

Das permawhite Zahnaufhellungssystem beinhaltet je eine individuelle Behandlungsschiene und 2 x 3 ml Omni White Smile 10 % Gel.



Das professionelle Zahnaufhellungssystem mit dem Omni White Smile 10 % Gel kombiniert durch seine spezielle Formel eine schonende Aufhellung der Zähne mit optimiertem Ergebnis. Durch die Gel-Konzentration aus 10 % HP Carbamidperoxid und 3,5 % HP Wasserstoffperoxid werden Dehydratationen und Sensibilitäten während der Behandlung vermieden.

Erst nach der instruierenden Einführung in das Zahnaufhellungssystem durch den Behandler oder unter Aufsicht durch einen eingewiesenen Mitarbeiter können Patienten die weiteren Anwendungen zu Hause durchführen und dabei sowohl die Anwendungszeit pro Tag als auch die Anwendungsdauer ganz nach ihren Wünschen bestimmen. Das entspricht auch der geltenden EU-Kosmetikverordnung¹, nach der Zahnaufheller- oder Bleichprodukte nur von Zahnärzten an Patienten abgegeben werden und die erste Anwendung nur von ihnen oder unter ihrer Aufsicht erfolgen darf.

Das Bleaching-Set für einen Kiefer kostet 54,99 € und für beide Kiefer 99,99 €; ein Nachfüllpack mit 2 x 3 ml Omni White Smile 10 % Bleaching-Gel 19,99 € (alle Preise inkl. MwSt., zzgl. Versand). Zu diesen smarten Preisen erfolgt der Verkauf exklusiv an Zahnarzt-, KFO-, MKG- und Implantologie-Praxen. Patienteninformationen sowie Praxisplayer enthalten keine Preisangaben, sodass praxisrelevant kalkuliert werden kann.

¹ EU-Richtlinie 2011/84/EU zum Einsatz von kosmetischen Zahnaufhellern und Bleichmitteln.

kontakt

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

Optimale Behandlungsposition

Der Patientenstuhl UD 520 aus dem Hause ULTRADENT.



ULTRADENT
DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

Der Patientenstuhl UD 520 bietet für jeden Patienten die richtige Behandlungsposition. Der Patient kann bequem von vorn in eine Sitzposition einsteigen. Mit einer unabhängigen Kippbewegung wird dieser Stuhl zur idealen Basis für die Behandlung auch von Patienten mit körperlichen Einschränkungen. Die extrem hohe Hubkraft von 300 kg, der leise Lauf des kraftvollen Motors und ein „Slow mode“-Programm für besonders langsame Bewegungen sind weitere Highlights.

Es gibt den UD 520 mit feststehender oder drehbarer Basisplatte. Die automatische Verlängerung der Fußauflage sorgt für mehr Bequemlichkeit, sobald der Stuhl in eine liegende Position gefahren wird. Die kleinen Bodengruppen bieten viel Raum und beste Unterfahrmöglichkeit. Das große Bewegungsintervall, vom tiefsten bis höchsten Liegeniveau, bietet die ideale Voraussetzung für eine Behandlung im Stehen. Erleben Sie diese und weitere Highlights im ULTRADENT Show-

room in München-Brunnthal und in Leipzig.



kontakt

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Eugen-Sänger-Ring 10, 85649 Brunnthal
Tel.: 089 420992-70
Fax: 089 420992-50
info@ultradent.de
www.ultradent.de

ANZEIGE

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 Bestelung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Stempel

Ein Geschenk für die Lebensqualität

Original Bambach Sattelsitz in Großbritannien zum Produkt des Jahres 2019 gewählt.

Die Organisation Fortuna Mobility (UK) beschäftigt sich mit Ergonomie und Mobilität und kürte in 2019 den original Bambach Sattelsitz von Hager & Werken zum Produkt des Jahres.

Wissenschaftlich belegte Eigenschaften

„Der Bambach Sattelsitz hat im vergangenen Jahr so vielen unserer Kunden geholfen, Schmerzen und Probleme im Rückenbereich zu reduzieren und deren Haltung generell zu verbessern“, so Elaine Ferguson, Managerin von Fortuna Mobility. Der Bambach bietet Komfort und Stabilität, während er gleichzeitig Rückenprobleme und haltungsbezogene Unwohlheiten reduziert, bis hin zu Kopfschmerzen und Ischiasleiden. „Der original Bambach Sattelsitz besitzt für uns einzigartige Bedeutung, denn er bietet als einziger Sattelsitz echte wissenschaftliche Veröffentlichungen, die die Reduzierung des Lendenwirbeldrucks,

eine verbesserte Blutzirkulation und eine reduzierte Komprimierung

der inneren Organe belegen“, so Ferguson weiter.



Der original Bambach Sattelsitz. (Bild: © Hager & Werken)

Jeder Bambach Sattelsitz ein persönliches Unikat

Vor allem auch seine Vielseitigkeit und sein hoher Individualisierungsgrad werden am Bambach geschätzt. So lassen sich neben den vielen Grundfarben für jeden Stuhl individuelle Säulenhöhen, die Art der Rollen, mögliche Rücken- und Armlehnen und viele weitere Sonderzubehöroptionen wie der Bezug mit Echtleder, eine Fußhöhenverstellung oder spezielle Halteelemente auswählen. Diese Individualisierungsoptionen machen jeden Bambach zu einem persönlichen Unikat, perfekt auf die Bedürfnisse des Nutzers abgestimmt. „Ein solcher Sattelsitz ist ein Geschenk für die Lebensqualität und eine Investition in die eigene Gesundheit, die ich wirklich jedem empfehlen kann. Deshalb hat sich für uns der Bambach Sattelsitz als absoluter Gewinner für diese Wahl zum Produkt des Jahres 2019 herauskristallisiert.“



Eine Woche kostenlos Probe sitzen

Wann möchten Sie einmal Probe sitzen? Bei Interesse kann der Bambach Sattelsitz für eine Woche kostenlos zum Probessitzen zur Verfügung gestellt werden. Nähere Informationen unter angegebenem Kontakt.

kontakt

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Ackerstraße 1
47269 Duisburg
Tel.: 0203 99269-0
Fax: 0203 299283
info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de



Informationssystem erweitert

Mit CGM Z1.PRO können auch Kieferorthopäden die Rentabilität der Online-Sichtbarkeit ihrer Praxis optimieren.

Das digitale Informationssystem CGM Z1.PRO bietet Sicherheit bei der Abrechnung, Zeitersparnis bei den Controlling-Aufgaben und zusätzliche Umsätze durch gezielte Patientenansprache. Aktuelle Erweiterungen des Systems ermöglichen einmal mehr eine moderne Praxis-

Das Modul „Online-Schaltzentrale“ für CGM Z1.PRO ist seit Oktober 2019 für CGM Z1.PRO-Praxen mit der Version 2.68 erhältlich. Erforderlich ist dafür ein zusätzlicher Vertrag über Onlinemarketing-Dienstleistungen mit dem Kooperationspartner WinLocal GmbH.

arbeiter und unterstützt die individuelle Aufklärung des Patienten, indem Befunde und Behandlungsoptionen demonstriert und erläutert werden können. Dazu visualisieren grafische Bilder den patienteneigenen Zahnstatus und mögliche, resultierende Behandlungsmaßnahmen. Als besonders anschauliche Überzeugungshilfe dient die Gegenüberstellung der Regel- und hochwertigen, ästhetischen Alternativversorgung.



verwaltung und assistieren zugleich beim Qualitätsmanagement, Praxismarketing und der Personalführung. Mit der „Online-Schaltzentrale“ bietet CGM Z1.PRO ein umfassendes Marketingtool. Diese Lösung ermöglicht es Praxen, mit ihrem Onlinemarketing ganz gezielt Patientenkontakte und -termine in den für sie attraktivsten Behandlungskategorien zu analysieren und dokumentiert außerdem, welche Umsätze daraus hervorgehen.

Weitere Benefits des aktuellen Systems sind das CGM Z1.PRO Honorarsplit, die elektronische Zahlung über CGM Z1 und CGM Z1.PRO, die erweiterte Integration von DAISY-Informationen sowie der CGM 3D-Patientenberater PRO. Letzterer, im aktuellen CGM Z1.PRO-Layout programmiert, richtet sich an alle CGM Z1.PRO-Anwender: Zahnärzte, Kieferorthopäden, Kieferchirurgen oder Prophylaxemit-

kontakt

CGM Dentalsysteme GmbH

Maria Trost 25
56070 Koblenz
Tel.: 0261 8000-1900
Fax: 0261 8000-1916
info.cgm-dentalsysteme@cgm.com
www.cgm-dentalsysteme.de



Lunos® Prophylaxepulver

Ein innovativer Abrasivkörper sorgt für Komfort bei Patienten und Anwendern!



Die Prophylaxepulver Lunos® Gentle Clean und Lunos® Perio Combi von Dürr Dental repräsentieren eine neue Generation von niedrigabrasiven Prophylaxepulvern. Sie bestehen hauptsächlich aus dem sehr gut wasserlöslichen Disaccharid Trehalose. Als Abrasivkörper ist Trehalose zudem schonender zur Oberfläche als beispielsweise das am häufigsten verwendete Strahlpulver auf Natriumbicarbonatbasis. Das erhöht nicht nur den Patientenkomfort, sondern steht auch für eine minimal-invasive Behandlung. Sanft zu Oberflächen und gründlich in der Reinigung ist hierbei das Ziel.

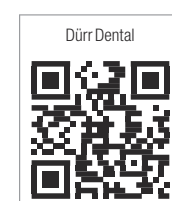
Die gute Wasserlöslichkeit des Abrasivkörpers Trehalose macht die oft lästige Reinigung und Pflege des Pulverstrahlhandstücks unkomplizierter und komfortabler. Vorbei sind die Zeiten, als Innenlumen der Pulverstrahlgeräte noch umständlich mit Reinigungsnadeln von kleinen Verunreinigungen befreit werden mussten.

Praktische Reinigungsadapter und die ideale Zerlegbarkeit des MyLunos® Pulverstrahlhandstücks ermöglichen eine mühelose Reinigung mit warmem Wasser. Hinzu kommt, dass die Komponenten vollständig manuell und maschinell aufbereitbar sind.

kontakt

DÜRR DENTAL SE

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



Neues Schulungszentrum eröffnet

3M investiert in den Standort Seefeld.

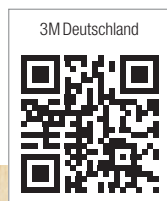


Abb. links: Durchtrennen des Eröffnungsbands zum Customer Innovation Center durch Karim A. Sarahni, Director 3M Health Care Business Group EMEA, Christiane Grün, Managing Director 3M CER, und Wolfram Gum, Bürgermeister der Gemeinde Seefeld (v.l.n.r.). **Abb. rechts:** Dr. Armin Bock, Scientific Affairs & Education Manager 3M CER, und Leiter des neuen Schulungszentrums, bei der Eröffnungsrede im Vortragsraum. (Fotos: © 3M)

Zahnärzte und Kieferorthopäden dabei unterstützen, ihre Patienten bestmöglich zu behandeln – dieses Ziel verfolgt 3M mit seinen Dentalprodukten, von denen viele am Standort Seefeld entwickelt und produziert werden. Doch nicht nur Produktinnovationen stellt der Konzern bereit. Er sorgt auch für die praxisnahe Vermittlung der Kenntnisse, die für deren bestmöglichen Einsatz erforderlich sind. Genau zu diesem Zweck investierte 3M in den Umbau des Schulungszentrums in Seefeld, das Ende 2019 neu eröffnet wurde.

In den Räumlichkeiten des Customer Innovation Center werden ab sofort Fortbildungen für Zahnärzte und Kieferorthopäden aus aller Welt angeboten. Darüber hinaus gibt es Schulungen für Handelspartner und neue Mitarbeiter aus Europa, Nahost und Afrika. Jährlich werden bis zu 3.400 Besucher erwartet.

Events für Zahnärzte und Kieferorthopäden

Auf dem Programm stehen z.B. 3M Seefeldtage, bei denen jeweils ein bestimmtes Thema von Exper-

ten detailliert beleuchtet wird. Zusätzlich gibt es Hands-on-Sessions und einen Firmenrundgang. In 2020 sind zahlreiche Veranstaltungen geplant. Kieferorthopäden dürfen sich u.a. auf Seminare zum Digital Bonding freuen. Hinzu kommen Produktschulungen, Technik-Trainings, Seminare für Referenten und Programme zur Nachwuchsförderung.

Modernste Einrichtung

Für die Vermittlung dieser Kenntnisse bietet das Customer Innovation Center ideale Voraussetzungen.

An den Vortragsraum ist z.B. eine komplett ausgestattete Praxis angeschlossen. Durch eine Glaswand sowie zusätzliche Audio- und Videoübertragung können Teilnehmer Live-Behandlungen mühelos verfolgen. Für praktische Übungen stehen Hands-on-Räume mit Phantomköpfen und modernstem Equipment bereit.

Einbindung in vorhandene Infrastruktur

Vorteile entstehen durch die Einbindung des Schulungszentrums in die Infrastruktur des Standortes: Es wird z.B. der Austausch mit Experten aus der Forschung und Entwicklung erleichtert. 3M freut sich darauf, die ersten Besucher in Seefeld willkommen zu heißen. Eine Übersicht der anstehenden Veranstaltungen bietet die Website www.3m.de/hca-oralcare.

kontakt

3M Deutschland GmbH

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

Eine starke Jubiläumsrunde

Zwanzig langjährige Dentaurum-Mitarbeiter nahmen Ende 2019 die Glückwünsche der Geschäftsleitung entgegen.



V.l.n.r.: Maria Schmitt, Klaus Waschbüsch, Angelika Leitz, Antonietta Masiello, Axel Winkelstroeter, Ralph Schäfer, Petra Pace, Thomas Württemberger, Heiko Buchter, Markus Gemmrich, Mark S. Pace, Berthold Raschkowski, Reiner Grafl, Martina Ott, Maria Kniejski, Sibylle Huhn, Nuriye Yurttas, Elisabeth Herrmann, Claus Pilarsch, Werner Ochs, Ilona Müller, Carolin Haßfurter, Claus Kellenberger. (Foto: © Dentaurum)

40 Jahre Betriebszugehörigkeit hat Thomas Württemberger vollendet. Nach erfolgreichem Abschluss seiner Lehre wurde er im Werkzeugbau übernommen und ist dort bis heute im Einsatz. 35 Jahre Firmentreue können fünf Mitarbeiter (m/w/d) vorweisen. Da wäre Markus Gemmrich, der seit 1984 zum harten Kern des Instandhaltungsteams gehört, oder Ralph Schäfer, der das Chemielabor zunächst als Laborant und heute als Kostenstellenleiter unterstützt. Ilona Müller arbeitete zunächst in der Chemiefertigung und wechselte dann zur Innenverpackung. Werner Ochs feierte seinen Einstand in der Feinmechanikabteilung, wurde nach be-

standener Meisterprüfung als stellvertretender Kostenstellenleiter eingesetzt und übernahm dann die Leitung der Abteilung Laser- und Bracketschweißmaschinen. Claus Pilarsch stellte sich einst als Programmierer vor und wurde später Leiter des Rechenzentrums und Abteilungsleiter der EDV. Zu drei Jahrzehnten kann man Elisabeth Herrmann gratulieren. Sie begann in der Abteilung Laser- und Bracketschweißmaschinen und verstärkt heute die Auftragsannahme. Berthold Raschkowski arbeitete nach absolvierter Lehre im Werkzeugbau, legte seine Meisterprüfung ab und ist für die Abteilungen Bracketfertigung, Feinmechanik und CNC-Drehmaschi-

nen zuständig. Martina Ott trat in die Abteilung Laser- und Bracketschweißmaschinen ein. Sie ist an den Spritzmaschinen mit Power im Einsatz. Auf 25 Jahre in der Abteilung Laserschweißen blickt Maria Kniejski zurück. Nuriye Yurttas ist ebenso lang im Aufschweißdienst beschäftigt. Auch Claus Kellenberger trat 1994 seinen ersten Arbeitstag im Unternehmen an. Er wechselte in die Löterei und ist heute Kostenstellenleiter der Abteilung „Schweißen/Löten“. ZT Klaus Waschbüsch wurde als Demonstrator im zahntechnischen Labor eingestellt. Seit 2011 ist er technischer Produktmanager im Bereich Chemie.

Vor 20 Jahren kam Heiko Buchter zur Abteilung „Hochregallager“. Er wechselte zum Fertigwarenlager und ist stellvertretender Kostenstellenleiter der Abteilung Wärmebehandlung.

1999 begann Carolin Haßfurter ihre Ausbildung zur Industriekaufrau. Nach deren Abschluss startete sie als Sachbearbeiterin in der technischen Leitung Chemie und steht nun dem Leiter Materialwirtschaft als Assistenz zur Seite. Auch Reiner Grafl ist seit 20 Jahren erfolgreich im Controlling tätig. Zehnjährige Betriebszugehörigkeit feiert Sibylle Huhn. Nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung zur Industriekaufrau fing sie in der Abteilung International Sales an, wo sie als Assistant Area Sales Manager tätig ist.

Drei Damen sagen Adieu und gehen in den wohlverdienten Ruhestand: Antonietta Masiello, Maria Schmitt und Angelika Leitz. Dentaurum wünscht alles Gute.

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG

Turnstraße 31, 75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.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
cpasold@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

Gernot 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

Sylvia Schmehl (Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
s.schmehl@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 2020 monatlich. Bezugspreis: Einzelexemplar: 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





Der ideale Weg zur Klasse I.
Effizient. Bewährt. Intraoral.



**Vorteile der neuen Sabbagh Universal Spring (SUS³),
die überzeugen:**

- Universeller Einsatz mit nur einer Größe.
- Einsatz als Feder und Scharnier möglich.
- Leichte Handhabung der Apparatur.
- Hoher Tragekomfort für den Patienten.
- Wirkt konstant mit sanften Kräften.
- Hoch belastbare Innenfeder.
- Längerer Federweg vereinfacht die Handhabung.



Sichern Sie sich gleich Ihren Kurstermin!