



KN Aktuelles

Mesialisation

Dr. Enrico Pasin erläutert anhand eines klinischen Fallbeispiels die beidseitige Mesialisierung von Unterkiefermolaren bei Anwendung des Pasin-Pin®-Systems.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 10

Erwachsenen-KFO

Therapiedauer, Erscheinungsbild und Tragekomfort sind bei erwachsenen Patienten entscheidende Kriterien einer KFO-Behandlung. Wie diese realisiert werden können, zeigt Dr. Oscar Mario Antelo.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 14

DGAO-Kongress

Trotz Corona findet am 20. und 21. November wie geplant der 6. Wissenschaftliche Kongress für Aligner Orthodontie in Köln statt, mit Experten aus dem In- und Ausland.

Veranstaltungen ▶ Seite 20

KN Kurz notiert

Digitaler Scan

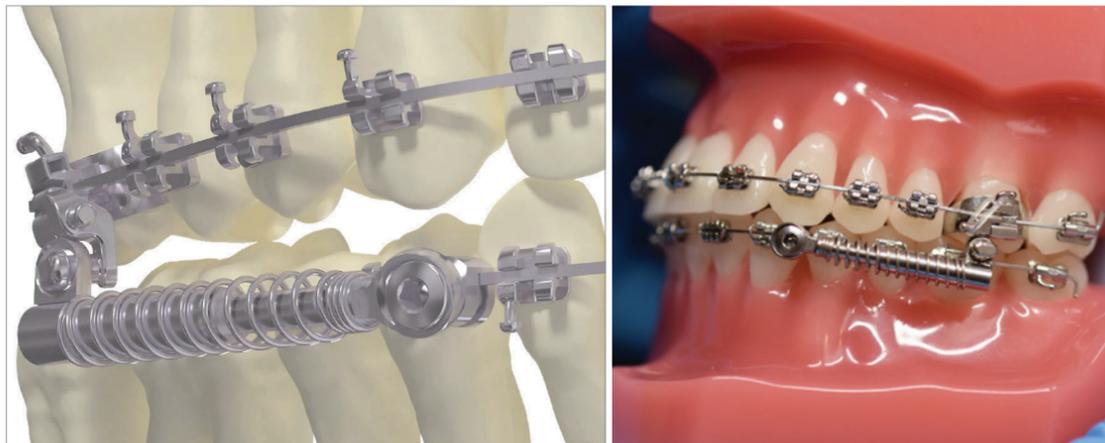
Hierzulande setzen 75 Prozent der Dentallabore einen Extraoral-scanner ein, während in 10 bis 15 Prozent der Praxen ein Intraoral-scanner verwendet wird. (Quelle: ATLASDENTAL – Die Märkte Europas)

Um fast zwei Prozent

stiegen im Rahmen der aufsuchenden zahnärztlichen Betreuung die Besuchszahlen in 2018. Sie betragen insgesamt 936.000. (Quelle: KZBV-Jahrbuch 2019)

Zwei Techniken in einem Gerät

Einfaches Handling und höchste Behandlungseffizienz – das erwarten Kieferorthopäden von einem Therapiegerät. Für die Klasse II-Korrektur können sie jetzt auf SARA® zählen. Die Apparatur verbindet die Starrheit des Herbst-Scharniers mit der Flexibilität des Jasper Jumper.



Die Fixierung der Sabbagh Advanced Repositioning Appliance erfolgt im Oberkiefer von mesial im Headgear-Tube. Die Befestigung des Geräts im Unterkiefer wird mithilfe eines Adapters realisiert, der direkt am Stahlbogen einer Multibandapparatur mittels einer Schraube fixiert wird. (Fotos: © FORESTADENT)

Eine der am häufigsten behandelten Dysgnathieformen stellt die Angle-Klasse II dar. Sie macht einen Großteil des kieferorthopädischen Patientenguts aus. Zur Therapie dieser Fehlstellung stehen heute verschiedene Arten von Apparaturen zur Verfügung – herausnehmbare wie festsitzende, Ein-Kiefer- wie Zwei-Kiefer-Geräte.

Als effektiv haben sich über die Zeit Non-Compliance-Apparaturen erwiesen, da sie unabhängig der Patientenmitarbeit agieren und

ihre Wirkung rund um die Uhr auf Zähne und Kiefer entfalten. Zu diesen fest verankerten Geräten zählen z. B. Herbst-Scharnier und

Jasper Jumper. Während das Herbst-Geschiebe aus zwei Metallstegen besteht, die Ober- und Unterkiefer miteinander verbinden, basiert das Wirkprinzip des Jasper Jumper auf Druckfedern.

Eine Apparatur, die beide Techniken miteinander kombiniert, ist die seit 2019 erhältliche Sabbagh Advanced Repositioning Appliance – kurz SARA®. Die festsitzende Teleskop-

ANZEIGE

TADmatch™
powered by
OnyxCeph3™

DIGITALE PLANUNG
für die skelettale Verankerung

www.orthodontie-shop.de

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

PROMEDIA
MEDIZINTECHNIK

apparatur mit austauschbarer Feder und wählbarer Kraftapplikation kann uni- oder bilateral eingesetzt werden und bewirkt die Simulation des adaptiven Unterkieferwachstums entsprechend dem Konzept der progressiven Bissumstellung. Entwickler Dr. Aladin Sabbagh stellt sie vor.

▶ Seite 6

Cloudbasierte Praxismanagement-Software

Die aktuelle Corona-Situation hat die Digitalisierung von Praxen extrem beeinflusst und insbesondere auch die Akzeptanz und Nutzung von Videosprechstunden deutlich vorangetrieben. Dies geht aus einer aktuellen Studie („Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2020“) der Stiftung Gesundheit in Zusammenarbeit mit dem health innovation hub (hih) des Bundesministeriums für Gesundheit hervor.

Demnach bieten „aktuell 62,4 Prozent der Ärzte Videosprechstunden an oder wollen diese Möglichkeit kurzfristig einrichten“. Zwar können Ärzte diese Form der virtuellen Betreuung von Patienten bereits seit 2017 abrechnen, dennoch „richteten 94,1 Prozent der derzeitigen Anbieter diese Kommunikationsform erst im Laufe des Jahres 2020 ein“.

Um mithilfe der Digitalisierung die Behandlungs- und Servicequalität verbessern zu können, bedarf es einer von A bis Z durchdachten Lösung, die neben Videosprechstunden auch diverse andere praxisrelevante Aspekte umfasst. Ein solches Konzept, von dem künftig kieferorthopädische Praxen profitieren können, ist die cloudbasierte Praxismanagement-Software „medondo“. Verschiedene Bausteine fügen sich hier nach und nach zu einer gebündelten Lösung zusammen, die sämtliche Arbeitsabläufe einer Praxis abdeckt.

ANZEIGE

ANZEIGE

blue^m
oxygen based oral science

blue^m Mundgel^{oral gel}
eine sehr effektive Alternative zu einem Chemotherapeutikum*

* Die Studie der School of Health Sciences, Brasilien belegt die überlegene antibakterielle Wirkung des blue^m Mundgel im Vergleich zu Chlorhexidin

- antibakterielle Wirkung durch Aktiv-Sauerstoff
- beschleunigt zusätzlich die Heilung
- erhält bakterielles Gleichgewicht der Mundflora
- keine Verfärbung auf den Zähnen, Restaurationen und Prothesen
- keine Schleimhautablösung
- keine Geschmacksveränderung

Hotline 0 72 31 - 97 81 0 | info@dentalline.de | www.dentalline.de

▶ Seite 16

ANZEIGE

Ormco™
Your Practice. Our Priority.

IHR PARTNER
SEIT 1960

THE art
OF A GREAT SMILE

Wir sind weiterhin für Sie da!

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



Bernd Lapatki
DGKFO Co-Tagungspräsident 2021

„Alle Ideen und Mühen sind nicht vergeblich!“

Nach sorgfältiger Abwägung aller finanziellen und organisatorischen Risiken hat der Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie e.V. einhellig entschieden, die anstehende 93. Wissenschaftliche Jahrestagung vom 16. bis 19. September 2020 in Ulm abzusagen. Hierzu die Information des Tagungspräsidenten Prof. Dr. Dr. Bernd G. Lapatki.

Bedauerndwert ist diese Abgabe insbesondere auch deshalb, sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen sowie Mitglieder der DGKFO, weil die Vorbereitung einer Jahrestagung mit viel Herzblut und persönlichem Einsatz aller Beteiligten

Waren jetzt alle Ideen und Mühen vergeblich? Es freut mich sehr, dass ich diese Frage mit „nein“ beantworten darf. Auf Initiative des Präsidenten der folgenden Jahrestagung, die vom 22. bis 25. September 2021 in Wiesbaden stattfindet, werden wir im Jahr 2021 eine Tagung mit zwei Tagungspräsidenten veranstalten. Für dieses Entgegenkommen hat Herr Kollege Meyer-Marcotty meinen höchsten Respekt und schon vorab ein herzliches Dankeschön verdient!

In der Hoffnung, dass die derzeit positive Entwicklung auch die kommenden Wochen und Monate anhält, wünsche ich Ihnen, Ihren Familien sowie Ihren Mitarbeitern eine gute Zeit, und freue mich – gemeinsam mit Herrn Kollegen Meyer-Marcotty sowie dem gesamten Vorstand und den hauptamtlichen Mitarbeitern unserer Fachgesellschaft – auf die nächste Jahrestagung 2021 in Wiesbaden!

„Wir werden im Jahr 2021 eine Tagung mit zwei Tagungspräsidenten veranstalten.“

verbunden ist. Sowohl das wissenschaftliche als auch das Begleitprogramm waren komplett vorbereitet, und ich bin festen Glaubens, dass es eine schöne und aufschlussreiche Jahrestagung geworden wäre.

Kampf gegen Aerosole

Duisburger Zahnarzt entwickelt „Corona-Terminator“.

Dr. med. dent. Mustafa Ayna ist es in Zusammenarbeit mit Maschinenbauingenieur Philipp Maack, Prof. Dr. Ing. habil. Cemal Esen (beide Ruhr Uni Bochum) sowie Dr. Aydin Gülses (MKG Uni Kiel) gelungen, eine Lösung zu erarbeiten, die Viren im Bereich der praktischen Zahnmedizin unschädlich macht. Sie entwickelten ein Gerät, im internen Sprachgebrauch „Corona-Terminator“ genannt, das abgesaugte Luft und die darin enthaltenen Aerosole mit UVC-Licht bestrahlt und dadurch eine effiziente Inaktivierung von Viren und Bakterien erlaubt. Somit wird Pa-



tienten und behandelndem Personal ein deutlich höherer Schutz geboten. Dr. Ayna wendet die mit seinem Wissenschaftsteam realisierte Ent-

wicklung bereits erfolgreich in der eigenen Praxis in Duisburg an.

Quelle: Dr. Ayna/ZWP online

DMH will Pluradent übernehmen

Neuaufstellung als führendes deutsches Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Dentalmarkt.

Die Gläubigerausschüsse stimmen dem Angebot der Deutsche Mittelstandsholding (DMH) und den Insolvenzplänen für die Pluradent in Offenbach am Main und die GLS Logistik in Kassel zu. Nach Abschluss des Insolvenzverfahrens soll die Pluradent-Gruppe damit zum führenden deutschen Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Dentalmarkt entwickelt werden, das umfassende Beratungen

inklusive Digitalangeboten, Wartung und Service bietet. Seit März hatte die Pluradent-Gruppe Gespräche mit zahlreichen ernsthaften Interessenten geführt.

Die „neue“ Pluradent startet eine Digitaloffensive und hat im Mai

bereits einen neuen Online-Shop eröffnet, der die Suche und Bestellung von Dentalbedarf vereinfacht. Neben dem E-Commerce soll das beratungs- und dienstleistungsintensive



Projektgeschäft sowie das technische Serviceangebot ausgebaut werden.

Quelle: Pluradent



Coronaviren einfach wegspülen?

Mundwasser könnte Struktur des Virus zerstören.

Klingt zu schön, um wahr zu sein, und kann sich eigentlich doch nur um eine Fake News oder den neuesten Coup von „Corona-Betrüggern“ handeln?! Aber tatsächlich haben jüngst Wissenschaftler erste Hinweise gefunden, dass Mundwasser die Struktur des Virus zerstören könnte.

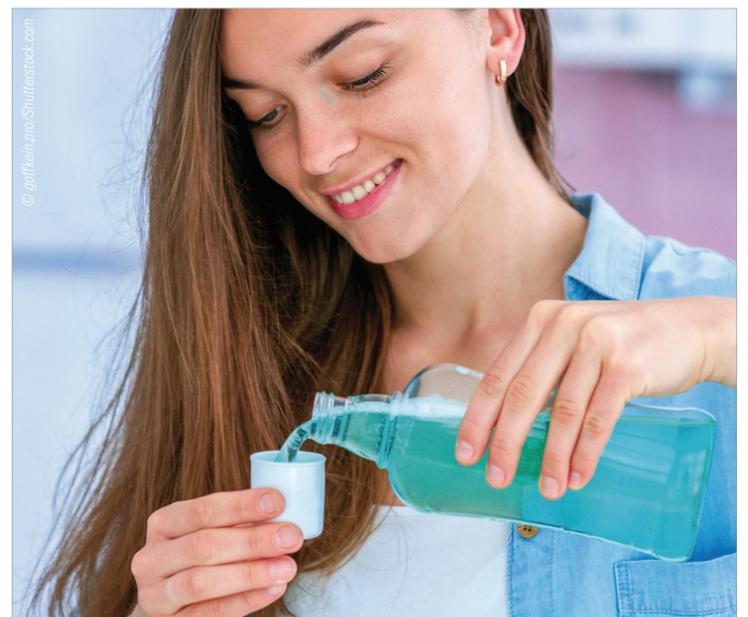
Belegt wurde dies zumindest schon für Viren mit einer vergleichbaren Architektur. So konnten Forscher der Cardiff University (Wales) anhand früherer Studien zeigen, dass Mundwassersorten mit einem geringen Anteil an Ethanol, Povidon-Jod und Cetylpyridiniumchlorid in der Lage sind, Viren aus der Gruppe der „umhüllten Viren“ zu eliminieren. Genau genommen wird die Hülle, bei der es sich um eine Lipidmembran handelt, zerstört und somit die Infektion von Zellen verhindert. Da auch das neuartige Coronavirus zu dieser Gattung gehört, sehen die Wissenschaftler großes Potenzial, die Übertragung mit Corona einzudämmen. Allerdings sind weiterführende Untersuchun-

gen nötig, um diesen Ansatz zu verifizieren, wie news.sky.com schreibt.

Das Team, welches aus Virologen, Lipid-Spezialisten und Experten für Mikrobiozide besteht, plant zunächst die Überprüfung gängiger

Mundspülungen. Kann unter diesen kein wirksames Mittel gegen SARS-CoV-2 identifiziert werden, soll eine neue Formel für ein Mundwasser entwickelt werden.

Quelle: ZWP online



ANZEIGE

Mehrwert spürbar!

Das sagen unsere Kunden:



„Das Team der ZO Solutions überzeugt mit seiner durchweg verlässlichen und kompetenten Betreuung. Ich nehme schon seit einigen Jahren die Dienstleistung in Anspruch und konnte mich dadurch effizienter meiner Arbeit am Stuhl und meinen Patienten widmen. **Der Mehrwert ist jeden Tag spürbar.** Der Kontakt ist stets freundlich und kundenorientiert. Mein Team und ich sind durchweg zufrieden. Wir möchten die ZO Solutions nicht mehr missen.“

Christoph Kocsis, Kieferorthopäde, Aachen.



Sehen, klicken, informieren...

Professionell, Kompetent und Partnerschaftlich!

Die KFO-Abrechnungsprofis

zo solutions AG

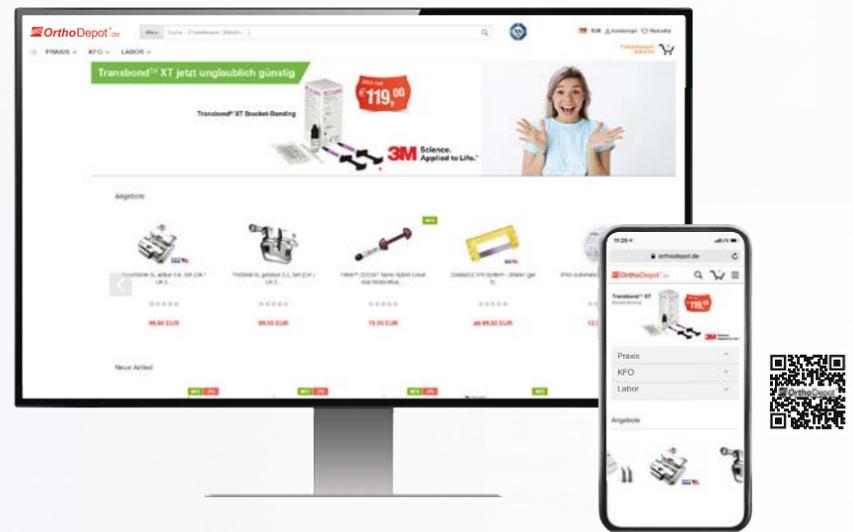
ZO Solutions AG
Tel.: +41 78 4104391
E-Mail: info@zosolutions.ag
www.zosolutions.ag

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**[®]

KIM steht in den Startlöchern

Test des neuen TI-Kommunikationsdienstes in Zahnarztpraxen und KZVen angelaufen.

KZBV

Kassenzahnärztliche
Bundesvereinigung

In 16 ausgewählten Zahnarztpraxen startet die Testphase für den Kommunikationsdienst KIM (Kommunikation im Medizinwesen, vormals KOM-LE). Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen Baden-Württemberg, Bayern, Berlin und Nordrhein haben sich kürzlich erfolgreich an die Telematikinfrastruktur und KIM angeschlossen. Seit April wurden auch entspre-

chende technische Installationen in Zahnarztpraxen eingerichtet, die sich in den Zuständigkeitsbereichen der genannten KZVen an dem Test beteiligen. Die Funktionsfähigkeit des sicheren Mailsystems wird dabei für den ersten Anbieter geprüft, der für den KIM-Feldtest zugelassen ist.

Die Tests starten, sobald in den beteiligten Praxen elektronische Heilberufsausweise (HBA) verfügbar und einsatzbereit sind. Zuletzt waren sowohl Verzögerungen bei der Auslieferung wie auch Probleme bei der Nutzung erster Zahnarzt-Ausweise zu konstatieren. An der Lösung dieser Probleme wird derzeit gearbeitet.

Quelle: KZBV



Gemeinsam stark

Health AG erweitert ihren Vorstand.

Mit Wirkung zum 15. Februar wurde Gerd Adler bei der Health AG zum Vorstand und Chief Commercial Officer (CCO) ernannt. In dieser Funktion verantwortet er die marktnahen Bereiche Vertrieb, Marketing und Business Development sowie den Kunden- und Patientenservice. Darüber hinaus zeichnet der 40-Jährige für das Gebühren-

und Abrechnungsmanagement verantwortlich. Adler führt die Hamburger Finanzdienstleisterin an der Seite von Vorstand und CEO Uwe Schäfer. Schäfer verantwortet die Bereiche Risikomanagement, Finanzen und Compliance sowie Recht, Personal und IT.

Quelle: Health AG



Die Health AG erweitert ihre Unternehmensleitung um Chief Commercial Officer (CCO) Gerd Adler (r.), der neben Vorstand und CEO Uwe Schäfer die Hamburger Finanzdienstleisterin führt. (Foto: © Health AG)

Zahnreport 2020

Mehr Karies bei Kindern als angenommen.

Ein Drittel der Zwölfjährigen in Deutschland hat bereits Karies im bleibenden Gebiss. Bislang war man davon ausgegangen, dass sie etwa jeden Fünften betrifft. Somit wurde Karies bei Kindern deutlich unterschätzt. Das geht aus dem aktuellen BARMER Zahnreport hervor.

Demnach wurde im Jahr 2018 bereits bei 33 Prozent der Zwölfjährigen, also rund 240.000 Kindern,

Karies behandelt. Wie aus dem Zahnreport weiter hervorgeht, haben Kinder oftmals bereits im Milchgebiss Karies. 54 Prozent der Zehnjährigen in Deutschland, also rund 400.000 Kinder, haben hier schon eine Kariesbehandlung benötigt. Diese Zahlen seien nicht nur aufgrund der Quantität alarmierend.

Quelle: BARMER



Zahnlosigkeit im Alter sinkt

Prognosen laut aktueller Studie zeigen bis 2030 deutlichen Abwärtstrend.

Eine im Journal *Clinical Oral Investigations* veröffentlichte Studie bezüglich der Zahnlosigkeit im Alter liefert erstmals Langzeitdaten über mehrere Jahrzehnte und bildet so den bundesweiten Trend der vergangenen und künftigen Jahre ab. Demzufolge ist eine kontinuierliche und sehr deutliche Abnahme der Prävalenz von Zahnlosigkeit zu verzeichnen. Dieser Abwärtstrend soll sich den Prognosen der Wissenschaftler zufolge auch in den kommenden Jahren fortsetzen. So wird sich bis zum Jahr 2030 die Zahl der zahnlosen Menschen zwischen 65 und 74 Jahren in Deutschland um ca. zwei Drittel auf 4,2 Prozent reduzieren. Damit sollen nur noch rund 900.000 der Deutschen von Zahnlosigkeit betroffen sein.

Die Studie zeigte zudem, dass Zahnlosigkeit häufiger im Ober-



kiefer auftritt und Frauen sowie Menschen mit niedrigem Bildungsniveau häufiger betroffen sind. Zudem ist das Risiko bei (ehemali-

gen) Rauchern um ein 2,6-Faches erhöht.

Quelle: ZWP online

Optimistischer Blick auf IDS 2021

Statement des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. und der Koelnmesse GmbH.

In einigen Monaten wird die 39. Internationale Dental-Schau ihre Tore öffnen und den größten und umfassendsten Treffpunkt der Dentalwelt 2021 bieten. Trotz der schwierigen gegenwärtigen Umstände, die uns alle vor große Herausforderungen ungeahnten Ausmaßes stellen, dürfen wir erkennen, dass unsere weltweite Dentalbranche sehr zuversichtlich in die Zukunft schaut.

Wie alle internationalen Messen wird auch die IDS im Post-Corona-Zeitalter eine entscheidende Rolle dabei spielen, die Lösungen und Trends für eine wieder erfolgreiche Zukunft zu zeigen. Produktion, Logistik, Vertrieb und Kommunikation werden sich verändern, die Vernetzung der Akteure, die Reaktivierung wirtschaftlicher Beziehungen und die Etablierung von Neugeschäft werden wichtiger sein als je zuvor. Es ist entscheidend für alle Marktteilnehmer, dies jetzt schon aktiv vorzubereiten.

Aus allen Teilen der Welt gehen fast täglich Anmeldungen zur kommenden IDS bei uns ein. Wir werten das als ein großes Zeichen der engen Verbundenheit der Dentalbranche mit der IDS in Köln. Sie beweisen damit Ihr Vertrauen in die Zukunft und in unser Verantwortungsbewusstsein als Veranstalter. Seien Sie versichert, dass sowohl der Verband der Deutschen Dental-Industrie als auch die Koelnmesse alles in ihrer Macht

Stehende tun werden, um Ihnen einen sicheren, gesunden und erfolgreichen Aufenthalt auf der IDS 2021 bieten zu können. Wir freuen uns auf ein Wiedersehen auf der IDS 2021 vom 9. bis 13. März.

Mark Stephen Pace (VDDI-Vorstandsvorsitzender) und Oliver Frese (Geschäftsführer Koelnmesse GmbH)

Quelle: VDDI



DENTSPLY SIRONA SLIVE2020

SICHER IN DEN NEUEN PRAXISALLTAG.

Covid-19 verändert alles. Außer die zahnmedizinische Versorgung. Patienten brauchen Behandlung und Sie innovative zahnmedizinische Produktlösungen. Was sich verändert: **Wie Sie mit uns zusammenkommen. In einem Event. Online. Live.**

www.dentsplysirona.com/dslive

24. JULI
2020
13⁰⁰ UHR

Teilnehmergebühr
99,- €

 Dentsply
Sirona

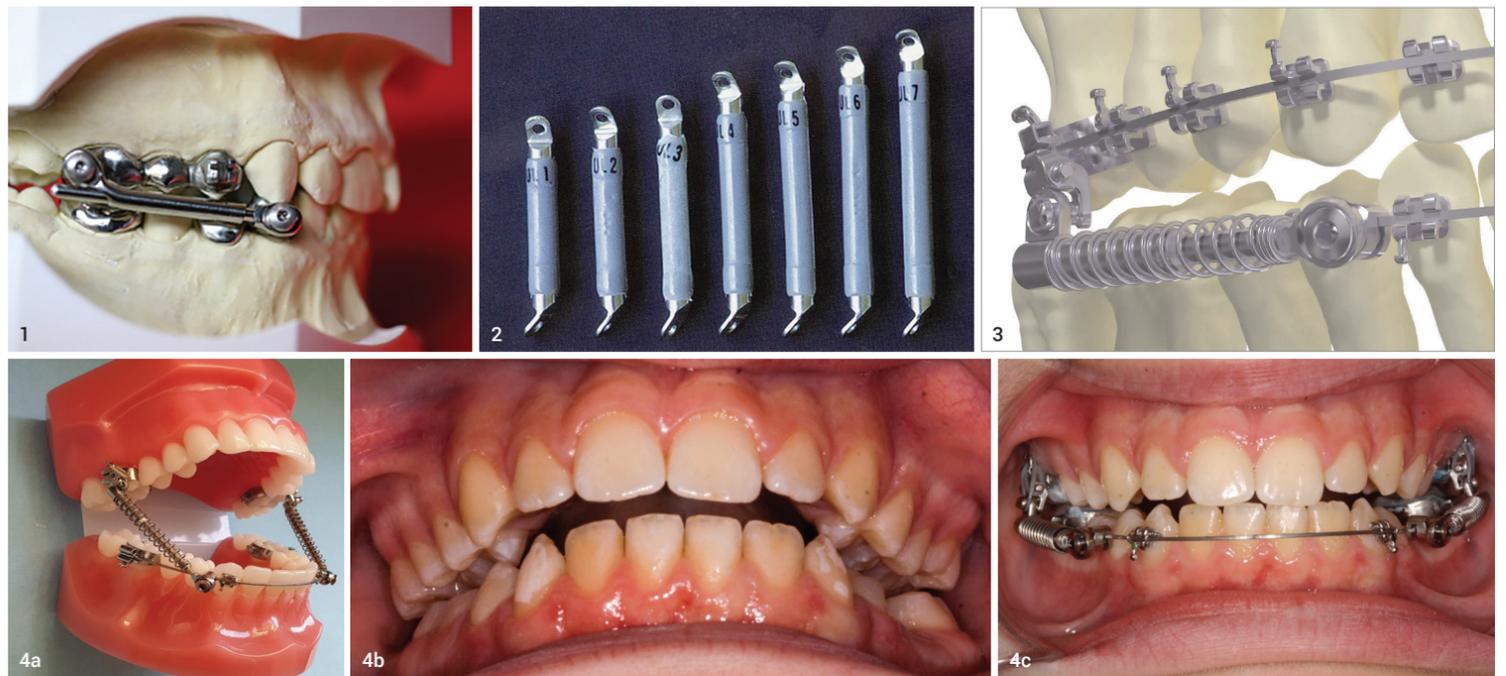
Neue Non-Compliance-Apparatur zur Klasse II-Therapie

Ein Beitrag von Dr. Aladin Sabbagh, Kieferorthopäde aus Erlangen, und ZA Hisham Sabbagh, wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Ludwig-Maximilians-Universität München.

Zur mitarbeitersunabhängigen Klasse II-Korrektur ist über FORESTADENT seit Ende 2019 eine neue Behandlungsapparatur erhältlich – die SARA®. Die nach ihrem Entwickler Dr. Aladin Sabbagh benannte Sabbagh Advanced Repositioning Appliance verbindet die Starrheit des bewährten Herbst-Scharniers mit der Flexibilität des bekannten Jasper Jumpers und bündelt somit die Vorteile beider Techniken in einem Therapiegerät. Im folgenden Artikel wird die Apparatur von ihrem Erfinder und dessen Sohn vorgestellt.



Abb. 1: Herbst-Scharnier. Abb. 2: In Weichkunststoff eingebettete Jasper Jumper-Federn. Abb. 3: Sabbagh Advanced Repositioning Appliance. Abb. 4a–c: SARA-First für die Anwendung im Wechselgebiss.



Seit der ersten Bite Jumping-Apparatur von Kingsley (1877) sind zahlreiche Apparaturen zur Behandlung von Klasse II-Dysgnathien entwickelt worden. Emil Herbst, Pionier der festsitzenden Funktionskieferorthopädie, hat mit der Entwicklung seines Herbst-Scharniers (Abb. 1) den Meilenstein der festsitzenden intermaxillären Geräte gesetzt¹, die mittlerweile auf über 110 Jahre Geschichte zurückblicken. Im Jahre 1987 stellte James J. Jasper den Jasper Jumper vor, eine in Weichkunststoff eingebettete Schraubendruckfeder, die über spezielle Verbindungsstücke an Bändern und Bögen befestigt werden kann² (Abb. 2).

Mit der Sabbagh Advanced Repositioning Appliance (SARA®; Abb. 3) steht Kieferorthopäden nun eine weitere Apparatur zur effektiven Behandlung von Klasse II-Dysgnathien zur Verfügung. Sie ist auf den funktionellen Prinzipien des Herbst-Gerätes aufgebaut und wird nach dem Konzept der „progressiven Bissumstellung“ nach Sabbagh (1995)^{15–17} eingesetzt.

Das Konzept der progressiven Bissumstellung

Im Gegensatz zur einzeitigen maximalen Vorverlagerung des Unterkiefers nach Herbst wird die Distal-bisslage nach dem Konzept der progressiven Bissumstellung stufenweise korrigiert. Die dafür speziell entwickelte Apparatur stellt eine Fusion von Herbst-Scharnier und

Jasper Jumper dar. Ziel ist es, die Vorteile beider Techniken zu bündeln und deren Nachteile zu minimieren, indem die Starrheit des Herbst-Scharniers mit der Flexibilität des Jasper Jumpers vorteilhaft kombiniert wird.

Das SARA®-Gerät kann an der Multi-bracket-Apparatur ohne spezielle Vorbereitungen oder Laborarbeiten binnen weniger Minuten fixiert werden. Der Einsatz einer gegossenen oder verlöteten Verankerungseinheit (analog zum Herbst-Scharnier)

„Die SARA® Apparatur stellt eine Fusion von Herbst-Scharnier und Jasper Jumper dar.“

ist zwar möglich, jedoch hierbei nicht zwingend erforderlich. Im Gegensatz zu intermaxillären Gummizügen erzeugt die Apparatur ein Kräftesystem, welches Druckkräfte entlang der Wachstumsrichtung des Gesichtsschädels (y-Achse) erzeugt.

Die SARA® Apparaturen

Insgesamt vier Gerätevarianten der Sabbagh Advanced Repositioning Appliance sind aktuell verfügbar: die SARA-Spring für den Einsatz im permanenten Gebiss, SARA-First zur Anwendung im Wechselgebiss (Abb. 4a–c), SARA-Splint zur herausnehmbaren bimaxillären Retention (Abb. 5) sowie SARA-Stops für die festsitzende bimaxilläre Retention (Abb. 6).

SARA ist eine universale festsitzende Teleskopapparatur (jeweils für rechts und links) mit austauschbaren Außenfedern (3 N und 4 N), die eine Therapie ohne Extraktion oder Chirurgie ermöglichen kann. Die universelle Befestigung im Oberkiefer erfolgt von mesial im Headgear-Röhrchen, wodurch eine grazile, kurze Konstruktion der Apparatur realisierbar ist. Somit wird nicht nur die Handhabung deutlich vereinfacht, sondern auch Schleimhautirritationen verringert. Ferner sind die zweiten

oder behinderte Patienten). Zudem zählen Patienten mit verzögerter Reaktionslage aufgrund von unzureichendem Restwachstum, Mundatmung mit hypotoner Kau-muskulatur, allgemeiner Bindegewebschwäche (Kondylushypermobilität)^{18,20} sowie höherem Knochenwiderstand (Erwachsene) zum Indikationsspektrum.

Kontraindikationen

- stark proklinierte und engstehende Frontzähne im Unterkiefer
- unzureichende Mundhygiene
- degenerative Kiefergelenkerkrankungen

Kraftsystem

Oberkiefermolaren nicht durch die Feder bedeckt und können ohne Weiteres beklebt und einligiert werden.

Indikationen

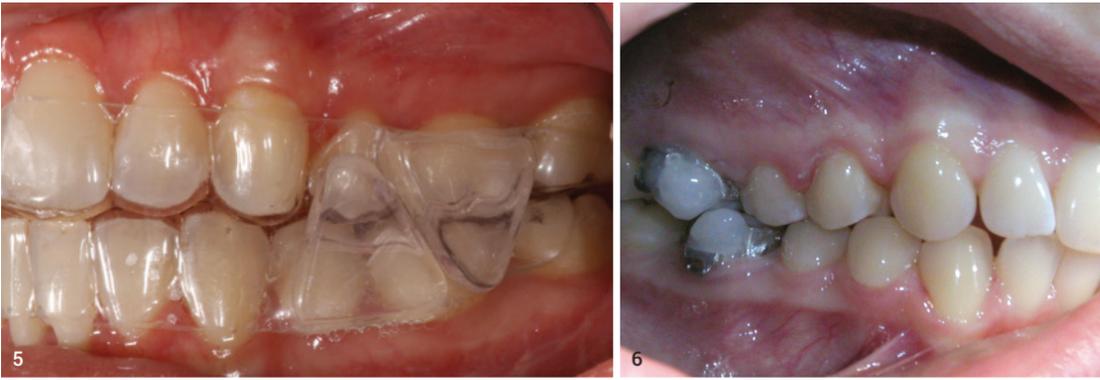
- Distalbisslagen / Klasse II (uni-/bilateral)
- Aplasien (als Verankerung beim Lückenschluss)
- Kiefergelenkdysfunktion (Kondylus-Repositions-Effekt)
- Schlafapnoe

Insbesondere in komplizierten Behandlungsfällen ist die festsitzende Klasse II-Behandlung oft die einzige Erfolg versprechende Therapiemöglichkeit, beispielsweise bei Patienten mit mangelnder Kooperationsbereitschaft (z. B. Patienten mit ADHS, gestörter Nasenatmung

Die Apparatur wird vormontiert in einer universalen Größe (eine Konfiguration jeweils für rechts und links) geliefert. Bei vollständiger Kompression beträgt die Länge des Geräts 18,5 mm, wobei eine Kraft von 3 N (4 N bei der Turbofeder) ausgeübt wird.

Die von der Apparatur generierte Kraft passt sich der Behandlungssituation automatisch an und reduziert sich entsprechend des Therapiefortschritts. Je größer dabei die Distanz zwischen den Oberkiefermolaren und Unterkieferzähnen durch die Vorverlagerung des Unterkiefers wird, desto geringer wird die wirkende Kraft. Das bedeutet, bei der Behandlung einer Distalbisslage von einer ganzen Prämolarenbreite ist die Teleskopapparatur vollständig komprimiert und liefert

Abb. 5: SARA-Splint zur herausnehmbaren bimaxillären Retention. Abb. 6: SARA-Stops für die festsitzende bimaxilläre Retention. Abb. 7: Bestandteile der SARA® Apparatur. Abb. 8: Einführen des langen Stabs der ovalen Oberkieferbefestigung in das Headgear-Röhrchen. Abb. 9: Spannen einer elastischen Ligatur zwischen dem Häkchen des Molarenbandes und dem kurzen mesialen Stab. Abb. 10: Aufsetzen des vormontierten Unterkiefer-Bogenadapters über den Stahlbogen distal des Eckzahnbrackets.



ca. 3 N Kraft; bei einer halben Prämolarenbreite dann ca. 2 N und beim Erreichen der Klasse I ca. 1 N.

Einbau

Dank der universellen Größe ist eine intraorale Vermessung im Gegensatz zu anderen Klasse II-Apparaturen

Oberkiefer-Befestigung in das Headgear-Röhrchen einzuführen (Abb. 8). Es empfiehlt sich, ein okklusales Headgear-Röhrchen zu verwenden; Slotlaschen (z. B. bei Dentaureum-Bändern) sollten begradigt werden.

Jetzt wird eine elastische Ligatur oder eine Drahtligatur zwischen das

das dabei der Stahlbogen deformiert wird (Abb. 10). Sollte die Apparatur in Ausnahmefällen zu lang sein (z. B. bei fehlendem Prämolare), kann der Bogenadapter auch mesial des Eckzahnbrackets fixiert werden. Alternativ kann ein Band oder Attachment mit Headgear-Röhrchen auf dem Oberkiefer-7er befestigt werden.

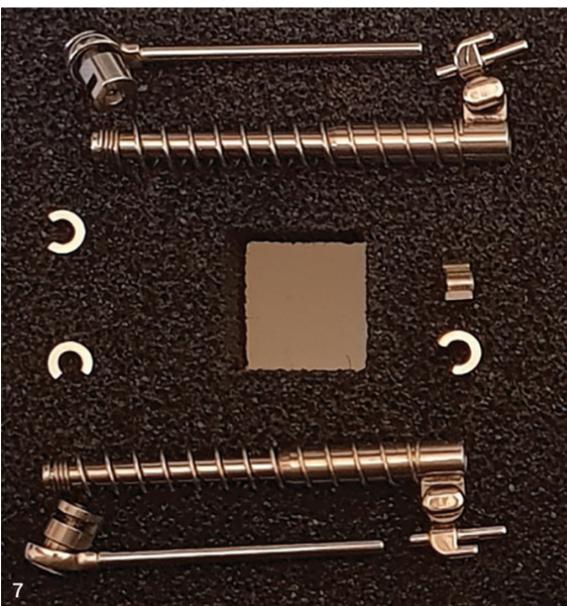
Im Unterkiefer sollte eine Bogendimension von .017" x .025" SS (bei .018" Slotgröße) bzw. .019" x .025" SS (bei .022" Slotgröße) zur Anwendung kommen. Eine straffe Elastikkette, welche über die gesamten Unterkiefer-Brackets/-Bänder gespannt ist, sollte die Verankerung verstärken, um die Protrusion der Frontzähne bzw. die Lückenbildung im Seitenzahnbereich zu verhindern. Hierfür empfiehlt es sich, auch einen lingualen Kronentorque im Unterkiefer-Frontzahnbereich einzusetzen (z. B. MBT-Prescription) und den Unterkieferbogen scharf umzubiegen.

Ein Transpalatinalbogen kann eingesetzt werden, wenn der Distalisationsbedarf der oberen Seitenzähne nicht ausgeprägt ist und die Hauptwirkung der Apparatur im

„Im Gegensatz zur einzeitigen maximalen Vorverlagerung des Unterkiefers nach Herbst wird die Distalbisslage nach dem Konzept der progressiven Bissumstellung stufenweise korrigiert.“

nicht notwendig. Für den Einbau des Geräts sind folgende Schritte zu realisieren: Entnehmen der entsprechenden Konfiguration (rechts oder links) aus der Verpackung (Abb. 7). Das Oberkiefer-Führungsrohr kann bei Bedarf durch eine horizontale Seitwärtsbewegung aus der ovalen Halterung aus- bzw. eingeführt werden. Anschließend ist der lange Stab der ovalen

Häkchen des Bandes und dem kurzen mesialen Stab zur Befestigung gespannt (Abb. 9). Sofern erforderlich, können auch zwei Ligaturen eingesetzt werden. Ist dies erfolgt, ist der vormontierte Unterkiefer-Bogenadapter über den Stahlbogen distal des Eckzahnbrackets aufzusetzen (geschlossene Seite nach oben) und mittels Sechskantschlüssel festzuschrauben, ohne



**Revolutionär.
Zeitsparend.
Effizient.**

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

Abb. 11: SARA-Wings zur Stabilisierung des Behandlungsergebnisses. **Abb. 12 und 13:** Lückenschluss im Unterkiefer durch Molarenmesialisation. **Abb. 14a und b:** Therapie von Kiefergelenkdysfunktionen (CMD) durch Einstellung in eine Neutralokklusion bzw. die ventrale Repositionierung des Kondylus in der Fossa.



Unterkieferbereich liegt. In Fällen mit höherem Distalisationsbedarf (z. B. Klasse II/1 mit engstehenden OK-Frontzähnen bzw. Außenstand der Eckzähne) empfiehlt es sich, auf den TPA zu verzichten und den Oberkiefer-Stahlbogen distal nicht umzubiegen.

nötig sein, so erfolgt sie standardmäßig durch die mitgelieferten Distanzringe (1 mm und/oder 2 mm). Je nach Bedarf können ein oder mehrere Distanzringe mithilfe einer Weingart-Zange auf die Führungsstäbe geklemmt werden.

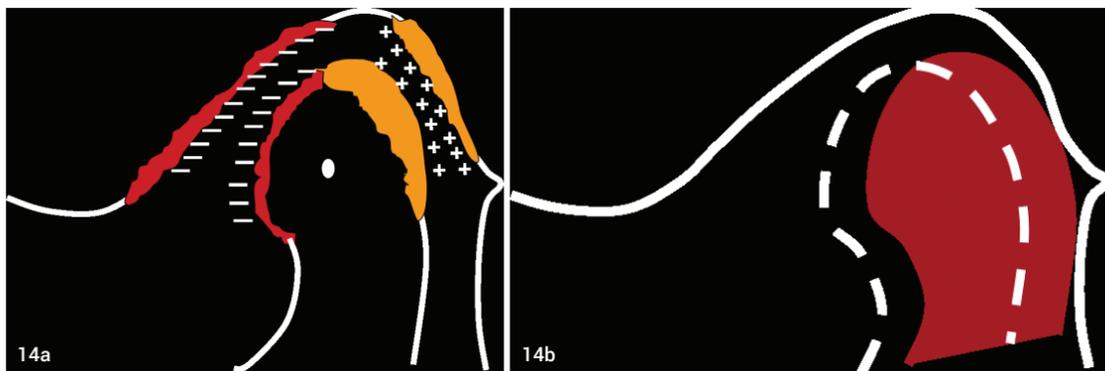
bis zwei Monaten ist empfehlenswert. Zur Entfernung der Apparatur ist die Sechskantschraube aufzudrehen und samt Unterkieforteil zu entfernen. Nach Durchtrennung bzw. Entfernung der Oberkieferligatur kann auch das Oberkieforteil der Apparatur entfernt werden.

vertikal gerichteten Kräfte zu einem verstärkten Kippen der Okklusionsebene und zu einem einseitig offenen Biss führen.^{23,24,39,40} Dagegen ermöglichen die annähernd horizontalen Kräfte der SARA® die Korrektur einer einseitigen Klasse II mit einem Minimum an unerwünschten Nebenwirkungen. Die einseitige Apparatur wird dabei ohne jegliche Zusatzaktivierung eingebaut; Distanzringe oder Turbofeder werden nur bei einer verzögerten Reaktionslage benötigt. Eine Überkorrektur der Mittellinie um 1 bis 2 mm ist empfehlenswert.

Es entsteht unter Umständen ein – im Vergleich zum Jasper Jumper – geringerer offener Biss, der sich jedoch meistens von selbst rezidiert.³⁶ In manchen Fällen werden dafür vertikale Gummizüge benötigt.

Zur Info

Die Sabbagh Advanced Repositioning Appliance (SARA®) ist über die Firma FORESTADENT beziehbar (www.forestadent.com).



Aktivierung

Es empfiehlt sich, das Gerät erst auf einer Seite (rechts oder links) zu inserieren. Einen Behandlungstermin später (nach ca. drei bis vier Wochen) kann die Apparatur dann auf der anderen Seite inseriert werden. Diese Vorgehensweise ist komfortabler für den Patienten und ermöglicht zudem eine bessere und progressivere Gewöhnung. In den meisten Fällen reicht die vorprogrammierte Kraft der Apparatur für die Behandlung aus. Sollte allerdings aufgrund einer langsamen Reaktion eine Aktivierung

Entsprechend dem Konzept der progressiven Bissumstellung sollte die Aktivierung erst nach dem zweiten oder dritten Termin mit einem 1 mm-Distanzring pro Monat erfolgen. Zur Korrektur der Mittellinie ist auch eine einseitige Aktivierung möglich. Bei erwachsenen Patienten kann die 3 N-Feder nach ein bis zwei Kontrollterminen durch eine 4 N-Feder (Turbofeder) ersetzt werden.

Entfernung der Apparatur

Eine Überkorrektur in eine Kopfbiss-Position für die Dauer von ein

Zur Stabilisierung des Ergebnisses sollten parallel zur Finishingphase intermaxilläre Klasse II-Gummizüge zwei bis drei Monate zur Anwendung kommen. Nach erfolgter Entbänderung empfiehlt sich der nächtliche Einsatz einer bimaxillären Retentionsapparatur für die Dauer von zwölf bis 18 Monaten (z. B. SARA-Splint).

Unilaterale Klasse II-Korrektur

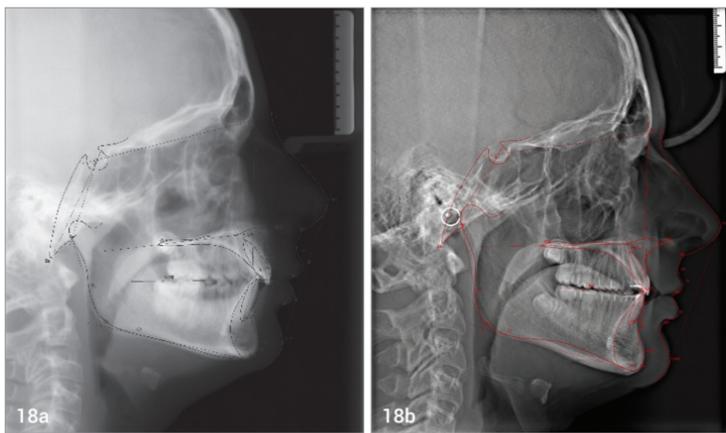
Das einseitige Einsetzen des Jasper Jumper oder ähnlicher biegbaren Federn kann aufgrund ihrer teils

SARA-First

In den meisten Fällen wird die Apparatur erst nach Ende der zweiten Zahnwechselphase eingesetzt. Sollte jedoch eine kieferorthopädische Behandlung der Distalbisslage während des Zahnwechsels indiziert sein, so stellt SARA-First (Abb. 4) eine effektive, festsitzende Alternative zu den herausnehmbaren funktionskieferorthopädischen Apparaturen dar. Und zwar insbesondere dann, wenn diese aufgrund von mangelnder Kooperation, Mundatmung, Kunststoffallergien

Abb. 15a-c: Fallbeispiel eines zwölfjährigen Patienten mit einer Klasse II-Malokklusion. Klinische Ausgangssituation. **Abb. 16a-c:** Eingliederung einer SUS² (rechts) und einer SARA® (links) Apparatur. **Abb. 17a-c:** Intraorale Situation nach viermonatiger Behandlung. **Abb. 18a und b:** FRS vor (a) und nach (b) der Klasse II-Behandlung. **Abb. 19a und b:** Profilvergleich vor (a) und nach (b) der Behandlung. (Fotos: © Dr. Aladin Sabbagh; Abb. 3: © FORESTADENT)





etc. nicht Erfolg versprechend bzw. gar nicht eingesetzt werden können.

SARA-Splint

Zur bimaxillären Retention wird die Sabbagh Advanced Retention Appliance eingesetzt, dies sind grazile Retentionsschienen. Die Wings (Abb. 11) können zur Stabilisierung des Behandlungsergebnisses (auch in Klasse III-Fällen)

„Die besondere Berücksichtigung des Kiefergelenks durch das Konzept der progressiven Bissumstellung ermöglicht eine bessere funktionelle Harmonisierung des gesamten craniomandibulären Systems.“

eingesetzt werden. Sie bieten Vorteile wie einen höheren Tragekomfort und somit mehr Patientenakzeptanz sowie eine längere Tragedauer und eine dreidimensionale Stabilisierung der Zahnkronen. Die Flügel können bei Restkorrekturen (Finishing) zeitgleich wie ein Positioner eingesetzt werden. Dabei entstehen keinerlei Beeinträchtigung des Atmens sowie kein unbewusster nächtlicher Verlust der Apparatur. Zudem ermöglicht die einfache Herstellung im eigenen Praxislabor eine gute Wirtschaftlichkeit.

SARA-Stops

In seltenen Fällen mit erhöhter Rezidivgefahr können die SARA-Stops eine ganztägige Retention (24/7) ermöglichen. Die auf die ersten Molarenbänder im Mittelwert-Artikulator passiv angebrachten Kompositstops funktionieren wie Protrusionsflächen bzw. schiefe Ebenen und können eine ausreichende Reten-

tion und Stabilität gewährleisten (Abb. 6).

UK-Lückenschluss

Sofern keine prothetische oder implantologische Lösung zum Lückenschluss indiziert ist, kann bei einer vorliegenden Aplasie oder bei erfolgter Extraktion im Unterkiefer-Prämolarenbereich durch Einsatz der Apparatur eine reine Mesialisation der Molaren realisiert wer-

den. Die unteren Eck- und Frontzähne werden dabei an ihren Positionen verankert. Eine unerwünschte Retrusion der Unterkiefer-Frontzähne wird dadurch verhindert,³⁶ insbesondere wenn kein reziproker Lückenschluss oder kein Lückenschluss von mesial erwünscht ist (Abb.12). Dabei ist darauf zu achten, dass die Brackets/Bänder der Unterkiefermolaren nicht horizontal, sondern das mesiale Ende nach gingival zeigend geklebt werden, um so der Tendenz der Mesialklippung während des Lückenschlusses (insbesondere in der .018"-Slottechnik) entgegenzuwirken (Abb. 13). Ferner ist zu entscheiden, ob der durch den Lückenschluss antagonistischen gewordenen zweite Molar im Oberkiefer mittels Retainer bis zum Durchbruch der dritten Molaren im Unterkiefer gehalten werden sollte oder ob er extrahiert werden kann, um den Durchbruch des dritten Oberkiefermolaren an seiner Stelle zu ermöglichen.

Therapie von Kiefergelenkdysfunktionen (CMD)

Die Behandlung einer Klasse II-Dysgnathie ist in manchen Fällen gleichzeitig eine Dekompressionstherapie der Kiefergelenke. Insbesondere bei vorliegender dorsaler Zwangsposition des Unterkiefers bei einer Klasse II/2- oder Klasse II/1-Dysgnathie mit spitzem, schmalen Oberkiefer ermöglicht die Einstellung in eine Neutralokklusion bzw. die ventrale Repositionierung des Kondylus in der Fossa (Abb. 14) einen erheblichen Beitrag zur Therapie einer craniomandibulären Dysfunktion (CMD).

Klinisches Fallbeispiel

Der zwölfjährige Patient wies eine Klasse II-Malokklusion von einer Prämolarenbreite im Molarenbereich auf (Abb. 15). Zum Apparaturvergleich wurde auf der rechten Seite eine SUS² und auf der linken Seite die SARA[®] eingesetzt (Abb. 16). Die Einsatzdauer betrug jeweils vier Monate.

In den Abbildungen 17 bis 20 ist das Behandlungsergebnis am Tag der Entbänderung dargestellt.

Zusammenfassung

Die festsitzende Klasse II-Technik hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten zu einer effektiven und praktischen Behandlungsmethode entwickelt. In vielen Fällen ist sie sogar kiefergelenkfreundlicher und mit weniger Kosten und Risiken verbunden und ermöglicht eine kooperationsunabhängige Therapie ohne Extraktion oder Dysgnathiechirurgie. Die besondere Berücksichtigung des Kiefergelenks durch das Konzept der progressiven Bissumstellung ermöglicht eine bessere funktionelle Harmonisierung des gesamten craniomandibulären Systems und reduziert dank der stufenweisen Unterkieferverlagerung sowie der verbesserten Retentionstechnik den zeitlichen und technischen Aufwand sowie das Risiko eines Rezidivs.

Literatur beim Autor erhältlich.

kontakt



Dr. Aladin Sabbagh
Apothekergasse 2
91054 Erlangen
Tel.: 09131 530220
kfo@sw-ortho.de
<https://sw-ortho.de>

3M™ SmartClip™ Selbstligierendes Metallbracket.



Schnell. Vielfältig. Einzigartig.

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

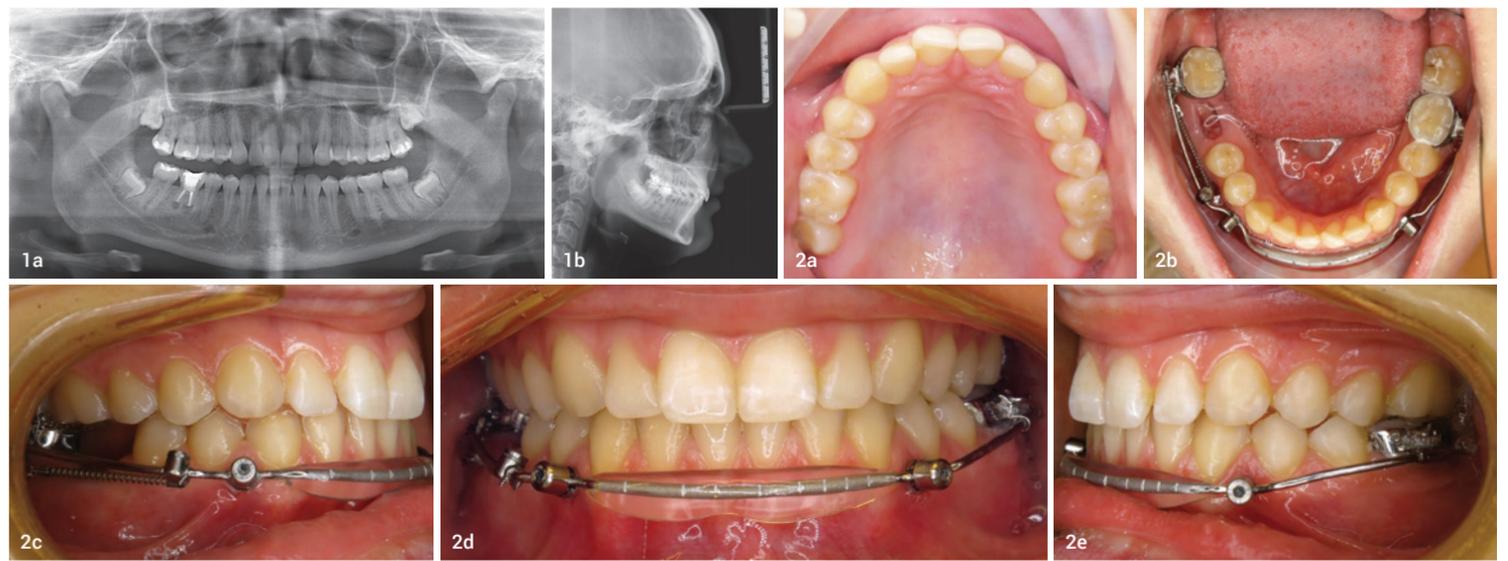
Mesialisierung von Unterkiefermolaren ohne Multibracketapparatur

Ein Beitrag von Dr. Enrico Pasin, Kieferorthopäde aus Bad Reichenhall.



Eine zuverlässige Verankerung und deren adäquate Kontrolle sind das A und O einer erfolgreichen kieferorthopädischen Behandlung. Zur Realisierung dieser Notwendigkeit haben sich skelettale Verankerungselemente in der Vergangenheit als äußerst hilfreich erwiesen. So finden skelettal getragene Apparaturen heutzutage auch im Bereich des Lückenmanagements ihre Anwendung, wodurch unerwünschte dentale Nebenwirkungen nahezu vermieden werden können. Im vorliegenden Patientenfall wird die Mesialisierung von Molaren im Unterkiefer mithilfe eines skelettal verankerten Lipbumpers ohne Einsatz einer Multibracketapparatur gezeigt.

Abb. 1a und b: OPG und FRS zu Behandlungsbeginn. **Abb. 2a–e:** Nach Extraktion des Zahns 47 wurde im Unterkiefer zum kieferorthopädischen Lückenschluss eine skelettal verankerte Mesialisierungsapparatur eingesetzt. **Abb. 3a und b:** Paramedian zur Sutura palatina im mittleren Gaumen inserierte Minipins (a), an deren Köpfen eine Hybrid-GNE fixiert wurde (b). **Abb. 3c und d:** Nach Entfernung der Hyrax-Schraube wird zur Stabilisation ein Drahtstück in U-Bogenform in die Slots der Pinköpfe eingelegt. **Abb. 3e:** Zur Einstellung verlagerter Eckzähne wird eine Plate eingesetzt, die auf zwei median zur Sutura palatina inserierten Minipins fixiert wird. **Abb. 4a und b:** Modifiziertes Pasin-Pin-System zur Distalisation oder Mesialisation im Unterkiefer (skelettal verankerter Lipbumper). **Abb. 5:** Im Bereich der interradikulär inserierten Minipins werden In-Out-Biegungen aus 1,1 mm starkem Draht eingebracht. **Abb. 6:** Detailansicht eines Minipin-verankerten Lipbumpers ohne aufgeschraubte Kappe.



Eine 19-jährige Patientin stellte sich mit einem nicht erhaltungsfähigen Zahn 46 in unserer Praxis vor. Auf dem Orthopantomogramm des bleibenden Gebisses war zu erkennen, dass trotz erfolgter Wurzelspitzenresektion eine apikale Entzündung des wurzelgefüllten Zahns 46 vorlag, sodass dieser als nicht erhaltungswürdig einzustufen war. Zahn 47 war vollständig durchgebrochen, während Zahn 48 röntgenologisch sichtbar,

jedoch dessen Wurzelwachstum entsprechend der offenen Apizes noch nicht abgeschlossen war (Abb. 1a und b). Anstelle einer prothetischen Lückenversorgung für Zahn 46 entschied sich die Patientin für einen kieferorthopädischen Lückenschluss mit Einstellung des Zahnes 48.

Der Lückenschluss sollte mithilfe einer skelettalen Verankerung erfolgen. Das hierbei zur Anwendung kommende System (Pasin-Pin®) wird eigentlich haupt-

sächlich im Oberkiefer eingesetzt, und zwar zur Distalisation und Mesialisierung von Zähnen, zur Erweiterung der Gaumennaht oder zur Einstellung verlagerter Eckzähne. Im vorliegenden Fall wurde es nun im Unterkiefer verwendet (Abb. 2a–e).

Flexibel modifizierbare Behandlungsapparatur

Das Pasin-Pin®-System (BBC-Orthotec GmbH) bietet dem Behandler aufgrund der breiten Palette an Einsatzmöglichkeiten eine große Flexibilität in der kieferorthopädischen Therapie. Seine klinische Anwendung ist recht einfach, da die dafür benötigten Einzelteile optimal aufeinander abgestimmt sind. So können alle gängigen Formen an Rund- und Vierkantbögen bis zu einer Dimension von maximal 1,2 mm mittels schraubbarer Verbindung (Fix-Cap) im 1,2 mm breiten Slot des Pins stabil fixiert werden.

Je nach Art der Anwendung werden die Minipins im Oberkiefer entweder paramedian oder median zur Sutura palatina im mittleren Gaumen platziert oder in palatinaler M4-Position. Die Minisrauben können aber auch interradikulär in der Maxilla oder – wie im vorliegenden Fallbeispiel – in der Mandibula eingebracht werden. Der vom Autor bevorzugte Insertionsort im Oberkiefer ist paramedian zur Sutura palatina im mittleren Gaumen. Diese Vorgehensweise bietet mehrere Vorteile. So kann in die Slots der Pinköpfe problemlos eine Hyrax-Schraube eingesetzt werden, sodass eine Hybrid-GNE-

Apparatur fixiert werden kann. Die Arme der GNE-Schraube werden dabei in den Slot gelegt und mittels Kappe verschraubt. Durch diese Art der Fixierung entfällt die Notwendigkeit, Abutments mit den Armen der Hyrax-Schraube verschweißen zu müssen (Abb. 3a und b). Ist die aktive transversale Dehnung erfolgt, kann die Hyrax-Schraube entfernt und zur Stabilisation des Ergebnisses ein Drahtstück in U-Bogenform passiv in die Slots der Pinköpfe gelegt werden, wodurch sich der Tragekomfort für den Patienten deutlich erhöht.

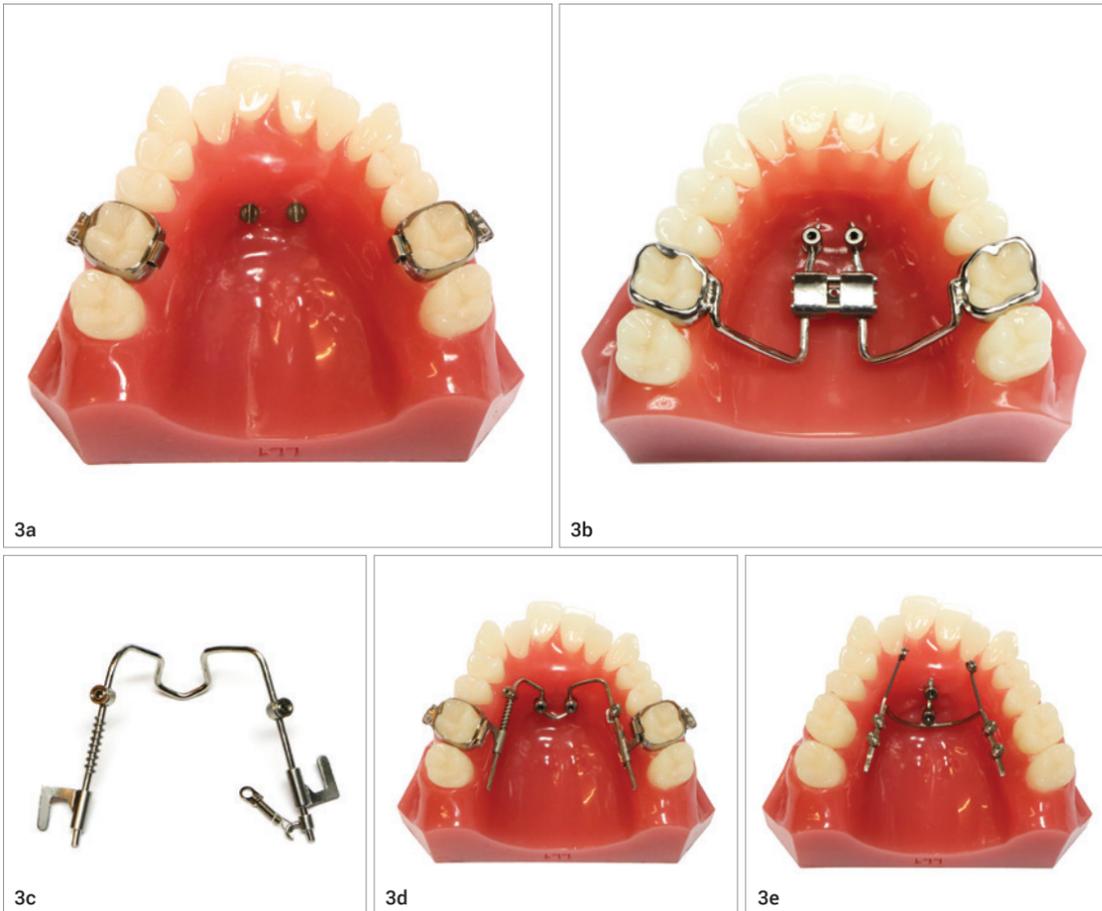
Ein weiterer Vorteil des Systems ist, dass die Apparatur individuell zu einer Distalisierungs- oder Mesialisierungsmechanik modifizierbar ist. Hierfür wird ein einfacher 1,1 mm starker Runddraht als Führungsbogen rotations- und kippstabil im Slot befestigt (Abb. 3c und d).

Für die Einstellung verlagerter Eckzähne inseriert der Autor die Minisrauben median zur Sutura palatina in Kombination mit einer umgekehrten Plate (Abb. 3e).

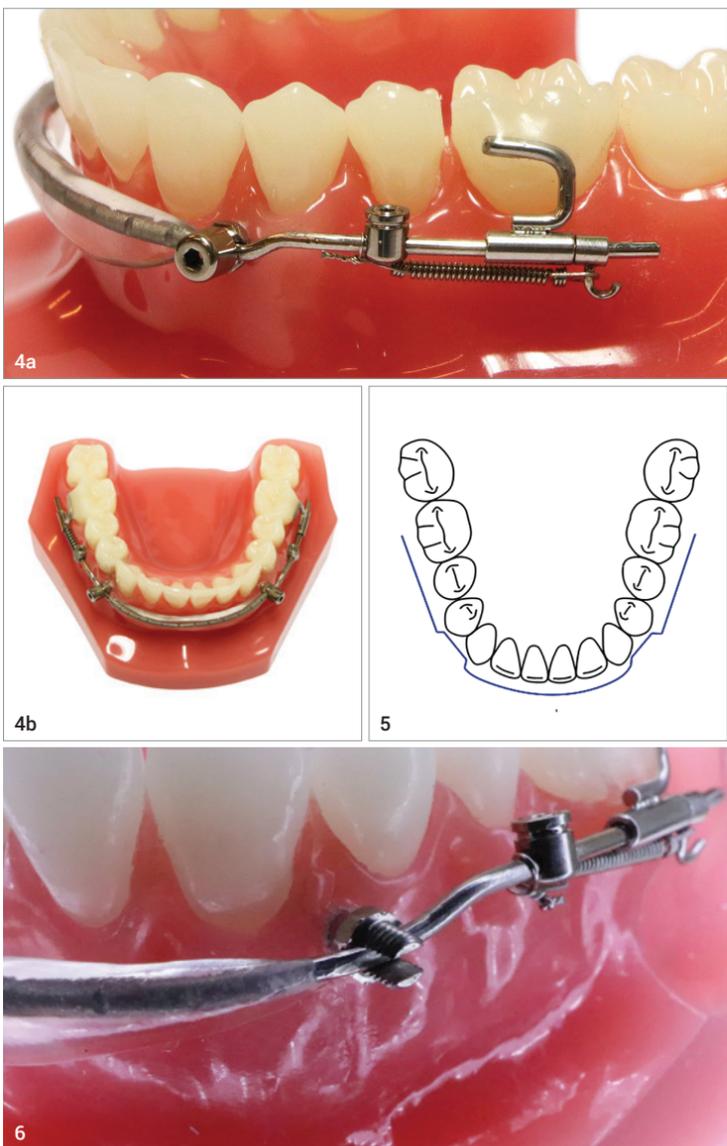
Lipbumper-Mechanik mit Führungsbogen

Kommt das System – wie im vorliegenden Fall – im Unterkiefer zur Distalisation oder Mesialisation zur Anwendung, geschieht dies anhand eines vom Autor konstruierten skelettal verankerten Lipbumpers (Abb. 4a und b). Zu den Vorteilen dieser Mechanik zählt (wie im Oberkiefer) ein stabiler Führungsbogen von 1,1 mm (Slider-Mechanik), der sich auf Höhe des

ANZEIGE



„Das Pasin-Pin®-System wird hauptsächlich im Oberkiefer eingesetzt, und zwar zur Distalisierung und Mesialisierung von Zähnen, zur Erweiterung der Gaumennaht oder zur Einstellung verlagerter Eckzähne.“



Widerstandszentrums befindet, wodurch die Kraft in diesem appliziert werden kann. Die Zähne werden dementsprechend körperlich, mit wenigen dentalen Nebenwirkungen bewegt.

Bei Verwendung eines Runddrahtes müssen mindestens zwei Minipins zur Anwendung kommen, damit die angefertigte Konstruktion kipp- und rotationsstabil agiert. Der Runddraht in U-Bogenform ermöglicht auch ein einfaches Adaptieren an die jeweilige klinische Situation. Chairside-Korrekturen und Anpassungen sind daher einfach umsetzbar. Eine Plate oder spezielle Abutments sind nicht zwingend erforderlich.

Zurück zum klinischen Fallbeispiel. Bei der Patientin wurden im Unterkiefer zwei Pins der Dimension 1,6 x 10 mm interradikulär zwischen Eckzahn und erstem Prämolaren inseriert. In der Mandibula darf – anders als in der Maxilla – die Abformung aufgrund der interradikulären, fast waagerechten Position der Minischrauben nicht mit Silikon erfolgen. Vielmehr muss diese unbedingt mithilfe von Alginate realisiert werden, da der Abformlöffel aufgrund der Unterschnitte nicht mehr entfernt werden könnte. Mithilfe des Alginats ist das hingegen problemlos umsetzbar.

Nach erfolgter Abformung werden die Laboranaloge waagrecht in den Abformlöffel platziert und zusätzlich mittels Wachs und dünnen Drahtstücken in der Abformung stabilisiert.

Die Patientin verlässt die Praxis mit den inserierten Minipins und zwei entsprechend aufgeschraubten Kappen, welche zum einen den Tragekomfort erhöhen und zum anderen den Schutz der Pinflanken gewährleisten.

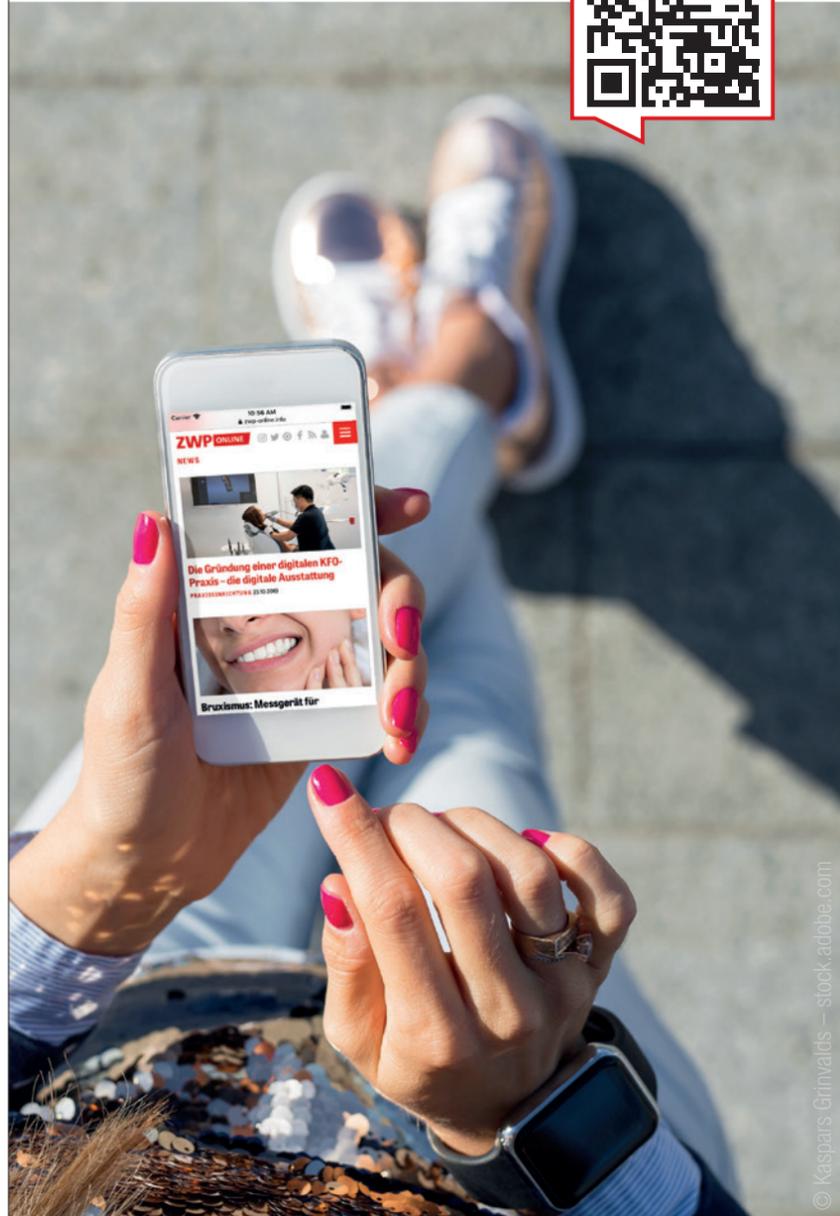
Die Position der Minischrauben am Gipsmodell sollte durch den

ZWP ONLINE NEWSLETTER

Das wöchentliche Update mit News aus der Dentalwelt und -branche

www.zwp-online.info

JETZT NEWSLETTER ABONNIEREN!



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche



Abb. 7: OPG der Patientin mit eingesetztem Lipbumper. **Abb. 8a–c:** Innerhalb von 16 Monaten wurde der Zahn 47 ausschließlich mithilfe des Lipbumpers um eine Molarenbreite mesialisiert. **Abb. 9 und 10:** Nach erfolgtem Lückenschluss wurde im Ober- und Unterkiefer eine Multibracketapparatur zur Ausformung der Zahnbögen eingesetzt. **Abb. 11 und 12:** OPG (11) und FRS (12) nach Behandlungsabschluss. **Abb. 13a–e:** Intraorale Aufnahmen des erzielten Ergebnisses. (Fotos: © Dr. Enrico Pasin)



Behandler unbedingt nachkontrolliert werden. Im Labor wird dann ein individueller Lipbumper aus 1,1 mm starkem Draht gebogen, inklusive zweier im Bereich der Pins befindlichen In-Out-Biegungen (Abb. 5). Diese gewährleisten, dass der Lipbumper einen bestimmten

Durch die Verwendung sogenannter Bondable Connectors (nach Dr. Thomas Banach) entfällt das mitunter zeitaufwendige passive Einsetzen des Lipbumpers in die Tubes. In der Abbildung 4a sind die Konnektoren bereits auf dem Lipbumper fixiert, sodass sie

verschraubten Activation Lock nach mesial wird die Zugfeder schließlich aktiviert (Abb. 4a). Mithilfe der beschriebenen Mechanik konnte bei der Patientin der Zahn 47 innerhalb von 16 Monaten um eine Molarenbreite mesialisiert werden (Abb. 7; 8a–c). Bis zu diesem Zeitpunkt kam noch keine Multibracketapparatur zum Einsatz. Erst nach vollständigem Lückenschluss wurden zur Ausformung der Zahnbögen und zum Finishing Brackets im Ober- und Unterkiefer geklebt (Abb. 9 und 10). Durch die Mesialisierung des Zahns 47 erfolgte der spontane Durchbruch von Zahn 48 sowie dessen Mesialwanderung, wie im entsprechenden OPG erkennbar ist (Abb. 11). In den Abbildungen 13a bis e ist das erzielte Endergebnis dargestellt.

schrauben in der Mandibula höhere Verluste aufweist als die Platzierung von Pins im mittleren Gaumen in der Maxilla. Durch die Verbindung der im Unterkiefer eingebrachten zwei Minischrauben mit dem Lipbumper werden diese kipp- und rotationsstabil, wodurch der Autor die trotz interradikulärer Insertion geringe Verluste der Pins in seiner Praxis erklärt.

„Die Mechanik ermöglicht die ein- sowie beidseitige Mesialisierung und Distalisierung von Molaren nahezu ohne dentale Nebeneffekte und ohne Einsatz einer Multibracketapparatur.“

Abstand zur Gingiva einhält, zudem die Implantate vollständig inseriert werden können und die aufschraubbaren Kappen nicht hervorstehen.

Im vorliegenden Fall wurden Molarenbänder mit Lipbumper-Röhrchen verwendet, um die Mesialisierungsapparatur zu realisieren (Abb. 2b–e). Diese Vorgehensweise birgt leider den Nachteil, dass der Lipbumper direkt am Behandlungsstuhl angepasst werden muss, damit dieser passiv zum Lipbumper-Röhrchen ist und spannungsfrei mit den Pins gekoppelt werden kann.

problemlos an die Bukkalfläche der Molaren gebondet werden können. Durch dieses Vorgehen sind die Röhrchen immer direkt passiv geklebt, weshalb der Autor den Einsatz der Bondable Connectors jedem Apparaturanwender nur empfehlen kann. In der Abbildung 6 ist eine Detailansicht des Minipin-verankerten Lipbumpers ohne aufgeschraubte Kappe dargestellt.

Am Jet-Hook, einem aufschiebaren Haken, wird distal des Konnektors eine Zugfeder eingehängt und mithilfe einer Achterligatur mesial des Activation Lock befestigt. Durch Verschieben dieses

Fazit

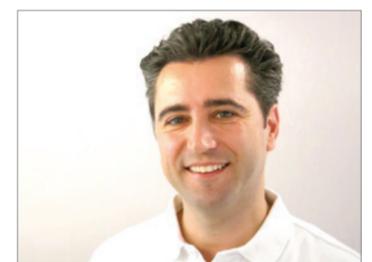
Die mithilfe des Pasin-Pin®-Systems umsetzbare Mechanik ermöglicht die ein- sowie beidseitige Mesialisierung und Distalisierung von Molaren nahezu ohne dentale Nebeneffekte und ohne Einsatz einer Multibracketapparatur. Zudem ist die im Unterkiefer integrierte Apparatur kaum sichtbar.

Es ist bekannt, dass die interradikuläre Insertion von Mini-

Zur Info

Dr. Enrico Pasin ist in eigener kieferorthopädischer Praxis in Bad Reichenhall niedergelassen. Er ist Entwickler der BioBiteCorrector-Behandlungsphilosophie, des herausnehmbaren FKO-Geräts BBC-Twin sowie des kieferorthopädischen Implantatsystems Pasin-Pin®.

kontakt



Dr. Enrico Pasin
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Innsbrucker Straße 2
83435 Bad Reichenhall
Tel.: 08651 9650099
info@bbc-orthotec.com
www.bbc-orthotec.com

Ästhetik neu definiert

Jetzt persönliches
Angebot anfordern

EXPERIENCE mini ceramic

EXPERIENCE
ceramic



EXPERIENCE
mini ceramic



- Sichtbar kleiner als EXPERIENCE ceramic
- Erhöhter Patientenkomfort
- Effiziente Ergebnisse durch präzise Werteübertragung
- Anatomisch gewölbte Basis für die optimale Passform
- Maximaler Halt durch mechanische Retention
- Verbesserte Mundhygiene

Mehr Information unter www.gorthodontics.eu

'GC'



Since 1921
Towards Century of Health

Experts in Orthodontics
GC Orthodontics Europe GmbH
www.gorthodontics.eu

Kieferorthopädische Zweitbehandlung mit einem Keramikbracketsystem

Ein Beitrag von Dr. Oscar Mario Antelo, Kieferorthopäde aus Santa Cruz de la Sierra, Bolivien.

Dr. Oscar Mario Antelo



Literatur



Betreten Erwachsene eine kieferorthopädische Praxis, wissen sie in der Regel ganz genau, was sie von der angestrebten Behandlung erwarten. Neben funktionalen Aspekten sind dies heute vor allem auch ästhetische Gesichtspunkte. Darüber hinaus stellen sie sehr hohe Ansprüche, was die in Aussicht gestellte Therapiedauer, den Tragekomfort sowie das Erscheinungsbild der ihnen vorgeschlagenen Behandlungsapparatur betrifft. Das folgende klinische Fallbeispiel zeigt die Behandlung einer erwachsenen Patientin, bei der das ästhetische 3M Clarity Advanced Keramikbracketsystem zur Anwendung kam.



Abb. 1a-c: Extraorale Aufnahmen der Ausgangssituation. **Abb. 2a-e:** Intraorale Aufnahmen der Ausgangssituation. **Abb. 3a und b:** Fernröntgenseitenaufnahme und Panoramaschichtaufnahme der Ausgangssituation. **Abb. 4a-e:** Behandlungsfortschritt bei Einsatz von .016" hitzeaktivierten NiTi-Bögen im Ober- und Unterkiefer. **Abb. 5a-c:** Lückenschluss mit Coil Spring sowie Überführung in die gewünschte Klasse I-Relation, Verbesserung von Overjet und Overbite mithilfe von Klasse III-Gummizügen.

Immer mehr Erwachsene äußern heute den Wunsch nach einer kieferorthopädischen Behandlung. Gründe für die erhöhte Nachfrage sind u. a. ein stärkeres Bewusstsein für die Bedeutung der Mundgesundheit, höhere ästhetische Ansprüche, ein besserer Zugang zu Informationen über mögliche Behandlungen sowie technologische Fortschritte im Bereich der Kieferorthopädie.¹ Ein Großteil der Patienten, die sich in einer kieferorthopädischen Fachpraxis vorstellen, erkundigt sich nach einer kaum sichtbaren Apparatur, die

ihre Fehlstellung effektiv korrigieren kann.² Ästhetische Einschränkungen während der Behandlung gilt es demnach möglichst zu vermeiden.

Diagnose

Eine 25-jährige Patientin kam zur Beratung in die Praxis. Sie störte vor allem ein leichter Engstand im Frontzahnbereich. Eine kieferorthopädische Behandlung war bereits erfolgt, aber die Patientin war mit dem erzielten Ergebnis unzufrieden (Abb. 1a-c; 2a-e).

Klinisch lagen ein dolichofazialer Gesichtstyp (FMA 31.5°, SN-MP 42.5°) und eine skeletale Klasse I-Relation (ANB 3°) vor. Rechtsseitig präsentierte die Patientin eine Klasse II-Molarenrelation und eine leichte Klasse III-Eckzahnrelation. Letztere war auf eine während der bereits erfolgten kieferorthopädischen Behandlung vorgenommene Extraktion des Zahnes 15 zurückzuführen. Linksseitig lagen eine leichte Klasse III-Molarenrelation und eine Eckzahnrelation der Klasse I vor. Der Overjet betrug 1,5 mm, der Overbite 5 Prozent.

Die Mittellinie des Oberkiefers wich gegenüber der Gesichtsmitte um 1,5 mm nach rechts ab, während die Mittellinie des Unterkiefers mit der Gesichtsmitte übereinstimmte. Die Patientin hatte ein leicht konvexes Profil mit kompetentem Lippenschluss. Auf der Panoramaschichtaufnahme zeigte sich ein adäquates Kieferkammniveau. Das Fehlen des Zahnes 15 sowie der Zähne 18, 28, 38 und 48 wurde bestätigt (Abb. 3a und b).

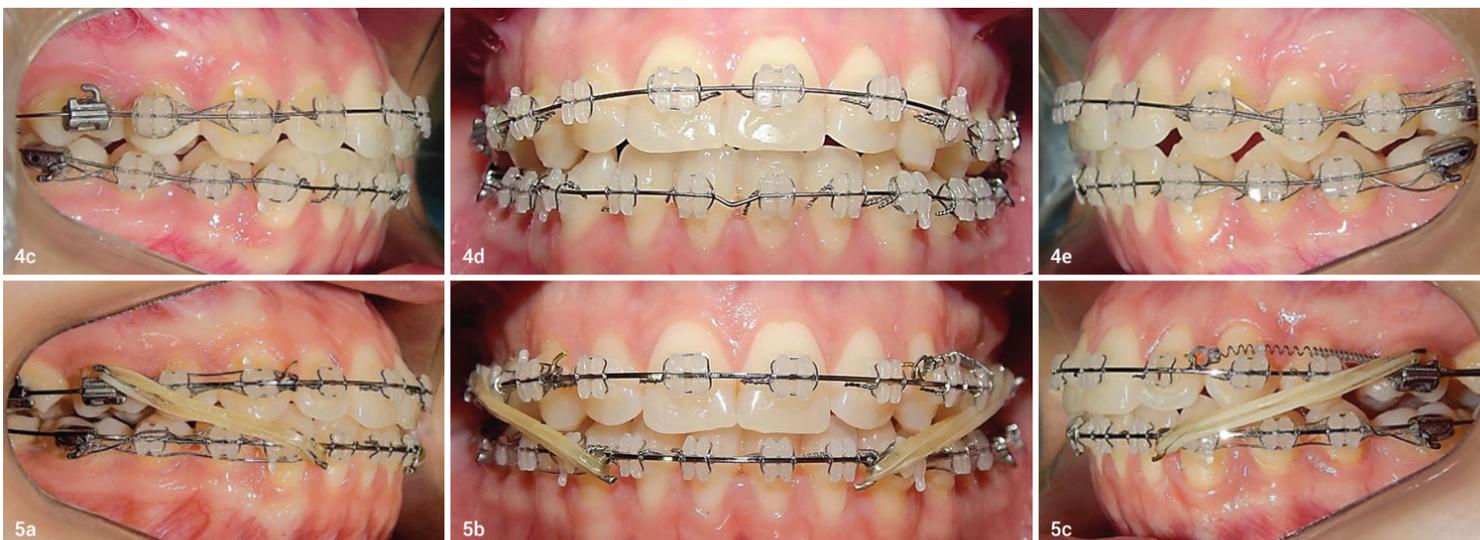
Behandlungsplan

Für die Korrektur der Zahnfehlstellungen wurden 3M Clarity Advanced Keramikbrackets mit .022" Slot und MBT Prescription sowie 3M Victory Series Bukkalröhrchen mit .022" Slot gewählt. Gleich nach dem Bonding wurden diese mit Lacebacks verbunden. Zudem erfolgte die Extraktion des Zahnes 25 (Abb. 4a-e). Die Wahl fiel auf die folgende Bogensequenz: .016" NiTi HA für das Alignment, .019 x .025" NiTi HA in der Nivellierungsphase sowie .019" x .025" SS zum Abschluss der Nivellierung und den Beginn des Lückenschlusses. Der Lückenschluss erfolgte mit einer Kombination aus Gleitmechanik und einer 12 mm-NiTi-Zugfeder im zweiten Quadranten. Zusätzlich kamen zur Erzielung einer Klasse I-Molaren- und Eckzahnrelation sowie zur Optimierung des Overjet und Overbite beidseitig Klasse III-Gummizüge zum Einsatz (Abb. 5a-c).

Während der Retentionsphase erhielt die Patientin einen Hawley-Retainer für den Oberkiefer. Im Unterkiefer wurde von 3 bis 3 ein festsitzender Retainer eingegliedert. Die Behandlungsdauer betrug insgesamt 26 Monate (Abb. 6a-c, Abb. 7a-e, Abb. 8a-c, Abb. 9a und b sowie Tabelle 1).

Diskussion

Zahnfehlstellungen kommen bei Erwachsenen ebenso häufig oder sogar häufiger vor als bei Kindern und Jugendlichen.³ Auch bei dieser Patientengruppe lassen sich komplexe kieferorthopädische Behandlungen erfolgreich durchführen. Erwachsene Patienten arbeiten in der Regel während der gesamten Behandlung gut mit, gehen sorgfältig mit den Apparaturen um und verfügen über eine gute Mundhygiene. Sie möchten über den Behandlungsfortschritt informiert sein und verpassen keine Termine. Die Entscheidung für die



Durchführung der Behandlung haben sie selbst getroffen – dahinter steht meist der Wunsch nach einer Verbesserung der Ästhetik, der Funktionalität und des eigenen Selbstbewusstseins.⁴

Zu den Besonderheiten erwachsener Patienten gehört zudem die Tatsache, dass sie gegenüber Einschränkungen des Tragekomforts oder auch Schwierigkeiten beim Sprechen und Essen weniger tolerant sind. Auf diese Faktoren sollten sich Kieferorthopäden einstellen, wenn sie Erwachsene behandeln möchten.⁵ Hilfreich sind sowohl die Erfahrung mit dem Umgang mit dieser Patientengruppe als auch eine genaue Kenntnis der verfügbaren Lösungen.

Konventionelle festsitzende Apparaturen gehören bis heute zu den am häufigsten eingesetzten Behandlungsoptionen in der Kieferorthopädie. Zu den Gründen für ihren Einsatz zählen die Effizienz bei der Kontrolle der Zahnbewegungen und die Möglichkeit, selbst sehr komplexe Malokklusionen zuverlässig zu korrigieren. Der Einsatz von 3M Clarity Advanced Keramikbrackets mit MBT Prescription bietet die geforderte effiziente Mechanik in Kombination mit den



Measurements	Initial	Final
SNA (°)	82	82
SNB (°)	79	79
ANB (°)	3	3
Ao-Bo (mm)	-4	-1
Facial (°)	89	88
Convexity (°)	7.5	8.5
FMA (°)	31.5	33
SN-MP (°)	42.5	42
Y-Axis (°)	60	62.5
1-NA (mm)	4.5	4
1-NA (°)	26.5	21
1-NB (mm)	6.5	6.5
1-NB (°)	33	31.5
IMPA	92	90.5
Interincisal (°)	117	124
Z-Angle (°)	74	71

kontakt



Dr. Oscar Mario Antelo C.D., M.S.
 Cursos en Ortodoncia
 Calle Guatemala # 232
 esq. Calle Salvador
 Santa Cruz de la Sierra, Bolivien
 Tel.: +591 (3)335-6604
 oarortodoncia@hotmail.com
 oscarmarioantelo-cursosortodoncia.com

gewünschten ästhetischen Eigenschaften. Dies ermöglicht es dem Kieferorthopäden, die hohen ästhetischen Ansprüche erwachsener Patienten zu erfüllen und gleichzeitig das Behandlungsziel sicher und kontrolliert zu erreichen.

Ersterscheinung in englischer Sprache: 3M Innova (www.3M.com/Innova). Zweitveröffentlichung mit freundlicher Genehmigung von 3M.

„Hinter der Entscheidung für eine Behandlung steht bei Erwachsenen meist der Wunsch nach einer Verbesserung der Ästhetik, der Funktionalität und des eigenen Selbstbewusstseins.“

Abb. 6a–c: Extraorale Aufnahmen nach Behandlungsabschluss. **Abb. 7a–e:** Intraorale Aufnahmen nach Behandlungsabschluss. **Abb. 8a–c:** Darstellung des Behandlungsergebnisses. **Abb. 9a und b:** Fernröntgenaufnahme und Panoramaschichtaufnahme des Behandlungsergebnisses. **Tabelle 1:** Initiale und finale Werte der Fernröntgenanalyse. (Bilder: © Dr. Oscar Mario Antelo)

ANZEIGE

DESIGNPREIS

2020

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

Gesucht wird Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.
 Jetzt bis zum 1.7.2020 bewerben: www.designpreis.org

Online-Patientenservice – einfach und trotzdem sicher

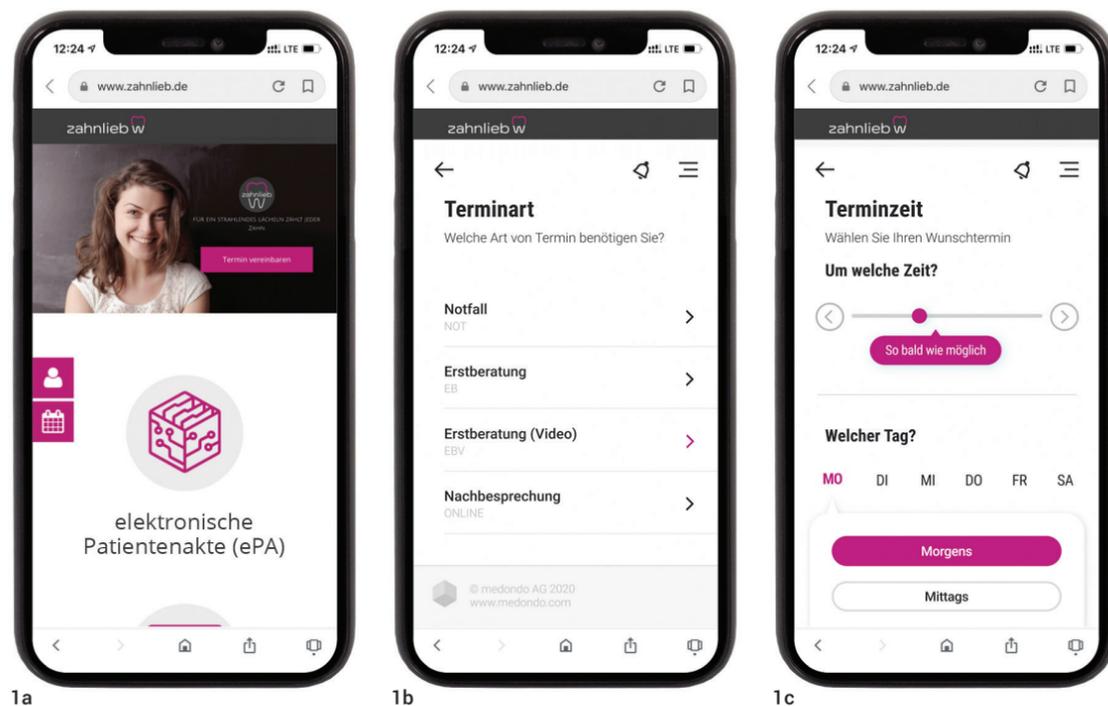


Heiko Häckelmann

Ein Beitrag von Dipl.-Wirtsch.-Informatiker Heiko Häckelmann, CEO medondo AG.

Unter dem Namen „medondo“ kommt eine cloudbasierte Praxismanagement-Software auf den Markt, die verschiedenste Funktionen in einer einzigen Software bündelt, welche bisher nur separat erhältlich waren. Die Konzeption von medondo orientiert sich am täglichen Praxisworkflow und umfasst im Endausbau die komplette Palette vom Mitarbeitermanagement über die Patientenversorgung, den Materialeinkauf bis hin zur Abrechnung. Alles aus einer Hand. Im Rahmen einer KN-Artikelserie wird medondo etwas näher betrachtet. Im Fokus des ersten Teils steht der Online-Patientenservice.

Abb. 1a–f: Die Buchung eines Termins über die Praxiswebsite ist einfach und schnell erledigt.



1a

1b

1c

Teilweise mag man aktuell den Eindruck bekommen, dass alles, was durch die Digitalisierung an Lösungen denkbar ist, auch sofort in der Praxis umgesetzt werden müsste. Gerade das Thema Telemedizin ist en vogue, denn der Trend hin zu Videosprechstunden ist in Zeiten des „Physical Distancing“ eindeutig. In vielen Branchen sind entsprechende Konzepte schon länger fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Im Medizinsektor haben sie schlagartig an Bedeutung gewonnen, um den zumeist auf das Nötigste beschränkten Patientenkontakt aufrechtzuerhalten und wieder zu intensivieren.

Ob sich solche Lösungen langfristig eher als Belastung für das Team oder als Win-win-Situation für Patienten und Praxis herausstellen

ist weder servicefreundlich noch wirtschaftlich tragbar. Bei all dem Hype um den großen Fortschritt lässt sich festhalten, dass Digitali-

„Als Teil der Versorgung ist die Digitalisierung ein Hilfsmittel für die Arzt-Patienten-Kommunikation.“

hängt maßgeblich davon ab, wie einfach und attraktiv die Anwendung ist. Eine Sammlung von einzelnen Gadgets ohne Integration in die bestehenden und sich teilweise auch neu entwickelnden Praxisprozesse

sierung vor allem dann sinnvoll ist, wenn der gesamte Prozess durchdacht wird und für alle Beteiligten klar erkennbar ist. Scheinbar kostenlose Schnellschüsse können schnell teuer werden.

Auf dem Markt findet man viele Angebote, welche auf einem technisch hohen Niveau die Maßgaben an Patientensicherheit und Datenschutz erfüllen können. Der Funktionsumfang und die Bedienbarkeit sind aber oft nicht für Patienten und Praxisteams geeignet. Schon Albert Einstein sagte: „Mache die Dinge so einfach wie möglich, aber nicht einfacher.“ Für die Auswahl einer geeigneten Software sind daher zunächst folgende Fragen zu beantworten:

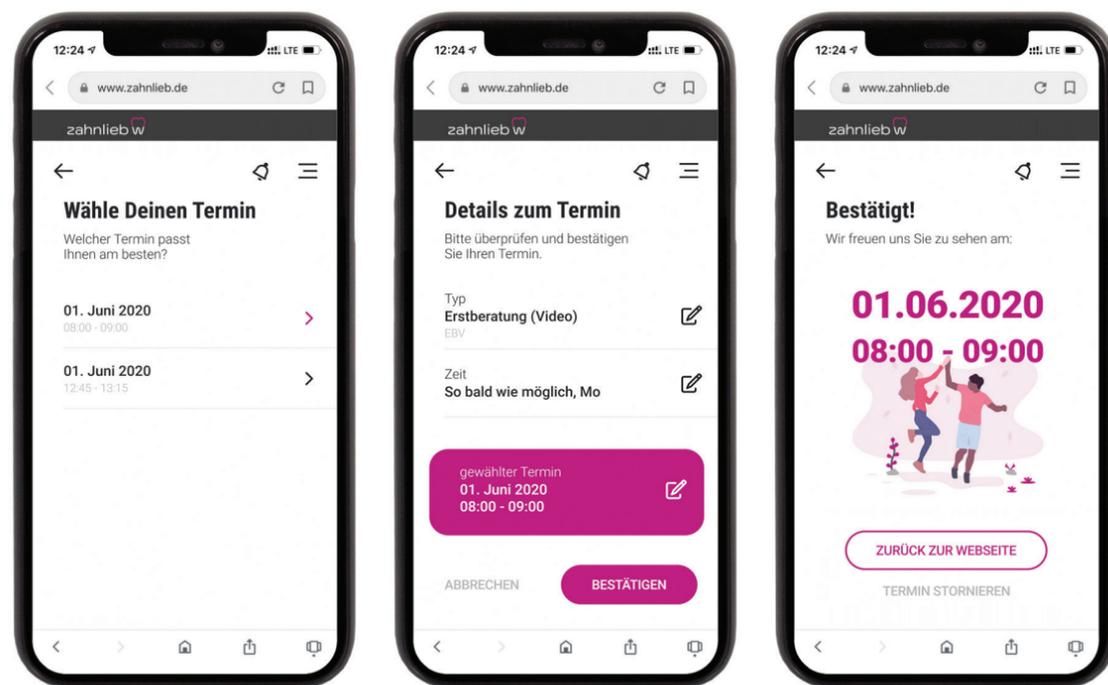
1. Welche Anwendungsfälle lassen sich so digitalisieren, dass kein physischer Kontakt zwischen Patient und Behandler erforderlich ist?
2. Welche Erwartungshaltung haben die Beteiligten in dieser Situation, damit für sie ein echter Mehrwert entsteht?
3. Welche Anforderungen muss eine Lösung erfüllen, damit sie praktikabel ist und die gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden?
4. Was ist online machbar und sinnvoll?

Für einen Patienten, der sich in eine kieferorthopädische Behandlung begibt, stellt die Auswahl der Praxis angesichts der Behandlungsdauer und der Kosten eine grundlegende Entscheidung dar. Der wichtigste Faktor für eine langfristige Bindung ist das Vertrauensverhältnis. Wenn der Erstkontakt virtuell erfolgt, kann der Patient sich bereits im Vorfeld einen Eindruck verschaffen, ob er sich gut aufgehoben fühlt und die Chemie passt.

Für dieses Szenario ist die Kombination aus Online-Terminvergabe, Videosprechstunde und Online-Anamnese sehr einleuchtend. Nicht nur der Patient spart sich einen Weg in die Praxis, auch der Behandler gewinnt neue Freiheitsgrade bzgl. seiner Sprechzeiten und Arbeitsorte. Für den Erstberatungstermin wird sichergestellt, dass die richtigen Patienten zur richtigen Zeit in die Praxis kommen und alle erforderlichen Unterlagen vorliegen.

Damit der Patient jederzeit Zugriff auf alle relevanten Informationen hat, bietet sich eine einfache Online-Patientenakte an. Diese enthält alle Dokumente, die er online ausgefüllt bzw. mit der Praxis ausgetauscht hat. Über ein umfassendes Nachrichtensystem können das Praxisteam und die Patienten einfach und effizient miteinander kommunizieren.

Wenn nach der Befundung und Diagnose Folgeberatungen erforderlich sind, ist dafür nicht unbedingt die physische Präsenz in der Praxis erforderlich.



1d

1e

1f

Übrigens

Diplom-Wirtschaftsinformatiker Heiko Häckelmann ist als Softwareentwickler, Projektleiter und Unternehmensberater tätig. Der Experte für Controlling und Online-Kommunikation ist auf Organisationslösungen für Zahnärzte und Kieferorthopäden spezialisiert. Er ist Mitbegründer und CEO der medondo AG.

Built for endurance!

CA[®] Pro: Nie war eine Alignerfolie so ausdauernd.



CA[®] Pro

Die innovative Doppelschalenkonstruktion mit Elastomerkern. Gleichbleibendes Kraftniveau. Weniger Initialkraft.

Neu von SCHEU: CA[®] Pro – die kraftvolle Tiefziehfolie mit flexibler Elastomerschicht.

CA[®] Pro setzt neue Maßstäbe in der Alignertherapie!

Ein flexibler Elastomerkern, der von einer hartelastischen Doppelschale umgeben ist, reduziert die Initialkraft, erhöht den Patientenkomfort und sorgt für ein kontinuierlich hohes Kraftniveau. CA[®] Pro hat damit im Rennen die Nase ganz klar vorn.

Wann starten Sie mit dem Champion?

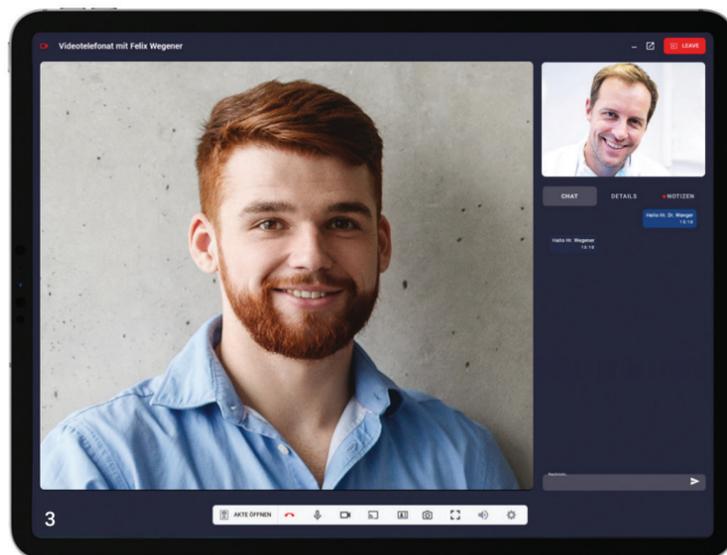
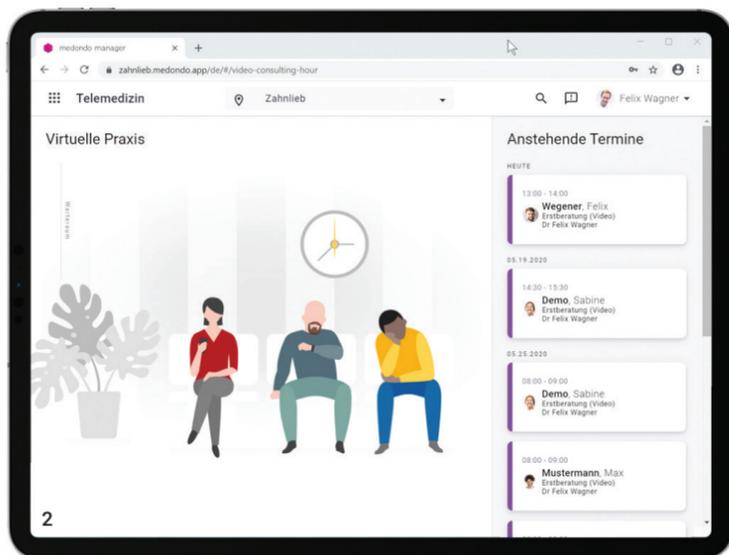
Weitere Informationen und Testpaket: www.ca-pro.de



SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com

phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90

Abb. 2: Wartezimmer der virtuellen Praxis. **Abb. 3:** Arzt und Patient in einer Videosprechstunde.



Das Gleiche gilt für HKP-Besprechungen sowie für Rückfragen zur Behandlung und Abrechnung. Auch für Routinekontrollen kann die Videosprechstunde helfen, die Behandlung individuell zu begleiten und die Abstände zwischen den Kontrollterminen in der Praxis nach Bedarf festzulegen. Als wichtige Pfeiler in der virtuellen Patientenbetreuung sind auch Prävention und Nachsorge geeignete Anwendungsfälle für Telemedizin. Die eigenverantwortliche Mitarbeit des Patienten wird durch ein Aufgabensystem unterstützt, das ihn an die anstehenden Schritte erinnert.

Die Integration all dieser Funktionen zu einem umfassenden Patientenportal ist nicht nur hilfreich beim Aufbau des Vertrauensverhältnisses. Der Patient wird dadurch direkt in die Praxisprozesse eingebunden. Das Ergebnis ist eine hohe Behandlungs-

und Servicequalität, die den Patienten begeistert und dem Praxisteam den Alltag erleichtert.

Was erwarten Patienten?

Aus Sicht der Patienten sollte bei all dem nicht der Eindruck entstehen, als ob Verwaltungsaufgaben auf sie

„Bieten Sie Ihren Patienten einen direkten Zugang zu einer individuell auf Ihre Praxis abgestimmten Lösung über Ihre eigene Website.“

abgewälzt würden. Die Installation einer Software sollte nicht erforderlich sein. Nicht einmal ein Plugin für den Internetbrowser scheint bei näherer Betrachtung zumutbar. Die Nutzung von fremden Onlinepor-

talen, bei denen der Patient nicht weiß, was mit seinen Daten passiert, ist ebenfalls nicht vertrauenswürdig. Achten Sie auf die Einhaltung von Sicherheitsstandards und bieten Sie Ihren Patienten einen direkten Zugang zu einer individuell auf Ihre Praxis abgestimmten Lösung über Ihre eigene Website.

Praxisbeispiel: medondo coordinator

Die in Abbildung 1 dargestellte Bildsequenz zeigt, wie ein Patient über das Patientenportal medondo coordinator einen Termin für eine Erstberatung per Videosprechstunde vereinbart. Sobald der Termin ansteht, kann sich der Patient direkt über das Patientenportal anmelden und im Wartezimmer der virtuellen Praxis auf den Behandler warten. Dieser sieht in seinem Dashboard die anstehenden Termine und kann aus dem Wartezimmer direkt die Verbindung zum jeweils nächsten Patienten aufbauen (Abb. 2).

Die Videosprechstunde verfügt über die gängigen Telemedizin-Funktionen, wie z.B. eine Chat-Funktion, einen Notizblock sowie die Möglichkeit, Dokumente hochzuladen und direkt die Patientenakte anzuzeigen (Abb. 3). Wenn Sie sich dafür entscheiden, durch Digitalisierung die Servicequalität Ihrer Praxisprozesse zu verbessern, so tun Sie dies mit einem klaren Fokus auf Ihre Patienten und Ihre Praxismitarbeiter. Digitalisierung bedeutet nicht, dass der Arzt durch Technologien ersetzt wird. Im Gegenteil: Als Teil der Versorgung ist die Digitalisierung ein Hilfsmittel für die Arzt-Patienten-Kommunikation. Wenn Sie mit diesem Fokus die neuen Möglichkeiten angehen, sind Sie für die Zukunft gerüstet.

ANZEIGE

ABOSERVICE
KN Kieferorthopädie Nachrichten

Schnell. Aktuell. Praxisnah.

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



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

- SARA® – die neue Klasse II-Apparatur
- Mesialisierung von UK-Molaren ohne Multiband
- Cloudbasiertes Praxismanagement mit medondo

Fax an +49 341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir das günstigste Abonnement der:

KN Kieferorthopädie Nachrichten 10 x jährlich 75,- 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.

* Preis versteht sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname _____

Telefon, E-Mail _____

Unterschrift _____

Stempel _____

KN 6/20

Was sind die technischen Voraussetzungen?

Patientendaten sind hochsensibel. Eine Lösung für den Online-Patientenservice muss dementsprechend DSGVO-konform sein. Dazu gehört unter anderem, dass das Videokonferenzsystem die Datenübertragung zwischen Praxis und Patient über eine „Ende-zu-Ende-Verschlüsselung“ absichert. Die Zugangsdaten zum Patientenportal werden mit einem Zweifaktorverfahren übermittelt und Sicherheitsvorkehrungen getroffen, die dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Die Daten werden bei einem Cloud-Anbieter in Deutschland gespeichert, der die Einhaltung der entsprechenden Sicherheitsstandards garantiert.

kontakt



Dipl.-Wirtsch.-Inform.
Heiko Häckelmann
CEO medondo AG
Am Graswege 6
30169 Hannover
Tel.: 0511 165948-0
heiko.haackelmann@medondo.com
www.medondo.com

Vertrauen schaffen und aufrechterhalten

Eine Krise erfordert Kreativität, Offenheit und Flexibilität von allen Seiten – von Praxisinhabern, Mitarbeitern und Patienten.

Unsicherheit und Ängste sind während einer Krise natürliche Gefühle, die jeden umtreiben. Auch vor Zahnarztpraxen und deren Umfeld machen sie nicht halt. Deswegen ist es wichtig, den Betroffenen durch eine vertrauensvolle und offene Kommunikation zu begegnen. Wichtig dabei ist, das Umfeld genau zu beobachten. Wie verhalten sich Mitarbeiter und Patienten? Was brauchen sie, um sich sicher zu fühlen? Während der Krise können sich diese Bedürfnisse ändern. Deshalb ist ein ständiger Austausch wichtig, um das Vertrauen aufrechtzuerhalten.

„Wir sind für Sie da.“

Der Klassiker in Krisenzeiten ist der Satz „Wir sind für Sie da“. Sagen Sie Ihren Mitarbeitern und Patienten, dass Sie für sie da sind. Formulieren Sie für jeden Empfänger, wie das konkret aussieht.

Für Patienten sind das etwa Hinweise zu geänderten Öffnungszeiten oder einer Aufteilung des Teams in zwei Schichten. Auch ein Hinweis, dass Sie bei der Terminvergabe darauf achten, dass im

Wartezimmer der Abstand von zwei Metern eingehalten werden oder der Patient direkt ins Behandlungszimmer durchgehen kann, ist für Patienten wertvoll. Genauso die Aussage, dass die ohnehin starken Hygienemaßnahmen während der Krise noch verstärkt werden.

Sagen Sie Ihren Mitarbeitern, wie stolz Sie auf sie sind und wie wichtig es für Sie ist, ein so tolles Team hinter sich zu haben. Geben Sie Ihrem Team Sicherheit, indem Sie Themen wie Kurzarbeit, Gehaltsfortzahlungen und Kinderbetreuung offen ansprechen und Lösungen anbieten.

Nicht alles ist schlecht

Für Sie ist es vielleicht selbstverständlich, morgens mit dem Rad zur Praxis zu fahren und sich am Zwitschern der Vögel zu erfreuen. In Krisenzeiten sollten Sie über solche positiven Momente sprechen. Posten Sie Ihren guten Start in den Morgen und nehmen Sie so anderen die Angst vor dem Weg in die Praxis. Gerade in Krisenzeiten schaffen persönliche Schilderungen Nähe und Vertrauen. Auch die Wertschätzung

Ihres Teams kommt bei Patienten gut an.

„Sie können auf uns zählen.“

Motivieren Sie Ihre Patienten, Kontakt zu Ihnen aufzunehmen. Gerade bei Schmerzen sollten sich die Patienten nicht scheuen, in der Praxis anzurufen und um einen Behandlungstermin zu bitten. Der Hinweis „Sollten Sie krank oder unsicher sein, ob der Weg in die Praxis gerade das Richtige für Sie ist, rufen Sie uns bitte an“, gibt Patienten Sicherheit. Bereiten Sie Ihr Team entsprechend vor, damit es auch am Telefon Sicherheit und Vertrauen ausstrahlen kann.

Videotools zur Kommunikation

Videotelefonie kann ein guter Weg sein, mit Patienten zu sprechen und sie zu beraten. Allerdings sollte man wegen des Datenschutzes vorsichtig sein. Weisen Sie Ihre Patienten darauf hin. Wenn der Patient allerdings von sich aus bei Ihnen via Facetime,



WhatsApp o. Ä. anruft, hat er die Datenschutzregelungen des Anbieters akzeptiert. Somit dürfte diese Art der Kommunikation laut der Zahnärztekammer Düsseldorf kein Problem darstellen. Bitte nehmen Sie jedoch keine Diagnose und Behandlung vor.

Alte Patienten akquirieren

Sollte in der Praxis gerade weniger zu tun sein als in normalen Zeiten, nutzen Sie die Zeit, Liegengebliebenes aufzuarbeiten. Die neu gewonnene Zeit kann etwa gut dafür genutzt werden, alte Patienten zu reaktivieren. Schrei-

ben Sie eine Frühlingspostkarte mit dem Hinweis, dass Sie den Patienten vermissen und sich freuen, wenn er nach der Krise wieder in der Praxis vorbeischaud. Bieten Sie ihm eine Telefonnummer an, unter der er auch in Krisenzeiten einen Termin vereinbaren kann.

Dies ist nur eine Auswahl der Dinge, die man in Krisenzeiten tun kann. Ein Blick auf die Homepages

und Facebook-Seiten der Kollegen gibt weitere Anregungen. Das macht Mut und zeigt, wie auch in schwierigen Zeiten viel bewegt werden kann. Ihr goDentis-Team hilft Ihnen gern weiter.

kontakt

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

ANZEIGE

THE 1ST Aligner meets braces SEMINAR

PRESENTED BY FORESTADENT

Ibiza (Spanien)
25. – 26. SEPTEMBER 2020

DGAO-Kongress im November findet statt!

6. Wissenschaftlicher Kongress für Aligner Orthodontie am 20. und 21. November 2020 im Kölner Gürzenich.



Der Vorstand der DGAO hat nach Austausch aller Argumente in mehreren, langen Telefonkonferenzen entschieden, dass der 6. Wissenschaftliche Kongress der Deutschen Gesellschaft für Aligner Orthodontie auch in diesem Jahr zum geplanten Zeitpunkt an vertrauter Stelle stattfindet.

Unser Event gibt es also auch in 2020 – nur etwas anders. Doch nicht völlig anders, denn wie in der Vergangenheit wird dem interessierten Teilnehmer die Möglichkeit geboten, von den Erfahrungen zahlreicher Spitzenkenner der Aligner-Therapie zu profitieren. Vergleichbares gilt für die Fachaussteller, die wiederum vertreten sind, um „the latest and the best“ der Aligner Orthodontie vorzustellen. Insofern erfüllt die diesjährige Veranstaltung, deren Motto „Aligner Orthodontie zwischen

Wissenschaft und Praxis“ lautet, entgegen erzwungener Einschränkungen erneut alle Voraussetzungen dafür, ein Muss der Fortbildung zu sein.

Wir freuen uns auf folgende Referenten: Dr. Ingo Baresel (Deutschland), Dr. Akim Benattia (Frankreich), Dr. Woo-Ttum Bittner (Deutschland), Dr. Paola L. Carvajal Monroy (Niederlande), Dr. Tommaso Castroflorio (Italien), Dr. Chisato Dan (Japan), Dr. Vincenzo D'Antò (Italien), Dr. Thomas Drechsler (Deutschland), Dr. Fayez Elkholly (Deutschland), Dr. Christina Erbe (Deutschland), Dr. Achille Farina (Italien), Dr. Julia Funke (Deutschland), Dr. Julia Haubrich (Deutschland), Prof. Dr. Karl-Friedrich Krey (Deutschland), Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki (Deutschland), Dr. Björn Ludwig (Deutschland), Dr. Kamy Malekian (Spanien), Dr. Stephan

Peylo (Deutschland), Prof. Dr. Margit Pichelmayer (Österreich), Dr. Phil Scheurer (Schweiz), Dr. Werner Schupp (Deutschland), Dr. Jörg Schwarze (Deutschland), Dr. Boris Sonnenberg (Deutschland), Dr. Ferruccio Torsello (Italien), Dr. Sophia Werner (Deutschland), Prof. Dr. Benedict Wilmes (Deutschland), Dr. Dietmar Zuran (Österreich), Dr. Thomas Grießer und viele andere mehr ...

Keine Frage – wir werden gegenwärtig mit Schwierigkeiten konfrontiert, die wir nie erwartet haben. Doch das Leben muss mit Vorsicht, Würde und Respekt weitergehen. Das klingt ein wenig trotzig, doch formulierte ein deutscher Philosoph ganz wunderbar: Trotz ist der Ausdruck innerlicher Unabhängigkeit. In diesem Sinne freut sich die DGAO auf einen erfolgreichen Kongress und ein



6. Wissenschaftlicher Kongress für Aligner Orthodontie

Veranstalter: Deutsche Gesellschaft für Aligner Orthodontie e.V. (DGAO)
Termin: 20. und 21. November 2020
Ort: Gürzenich Köln
Auskunft: Veranstaltungsagentur: Schwarze Konzept
 Ansprechpartner: Stephanie Schwarze
 E-Mail: dgao@schwarze-konzept.de
Preise:
 DGAO-Mitglieder: 435 € (bis 15.09.2020, danach 545 €)
 Nichtmitglieder: 600 € (bis 15.09.2020, danach 710 €)
 Assistenten/Studenten: 175 € (bis 15.09.2020, danach 220 €)
 Neumitglieder: 635 € (bis 15.09.2020, danach 745 €)
Anmeldung: www.dgao-kongress.de

kollegiales Wiederbegegnen im November in Köln.

Weitere Informationen finden Sie unter www.dgao-kongress.de und www.dgao.com



Veranstaltungsort des am 20. und 21. November 2020 stattfindenden DGAO-Kongresses wird erneut der Kölner Gürzenich sein. (Fotos: © DGAO)

kontakt

DGAO e.V.
Geschäftsstelle
 Lindenspürstraße 29C
 70176 Stuttgart
 Tel.: 0711 27395591
 Fax: 0711 6550481
 info@dgao.com
 www.dgao.com

Aus der Praxis für die Praxis

Kostenlose Webinare von VOCO mit renommierten Referenten aus aller Welt.

Das Cuxhavener Dentalunternehmen VOCO bietet aktuell eine Vielzahl an attraktiven und anspruchsvollen Webinaren, die eine bequeme Fort- und Weiterbildung von zu Hause aus ermöglichen.

Top-Referenten kostenlos online erleben

Alle Veranstaltungen sind für die Teilnehmer kostenlos und werden von namhaften Referenten aus aller Welt durchgeführt. Hierzu gehören beispielsweise Prof. Dr. Nicola Scotti (Turin/Italien), Prof. Dr. Fabio Sene (Londrina/Brasilien), Prof. Dr. Erhan Cömlekoglu (Izmir/Türkei), Dr. Miguel Stanley (Lissabon/Portugal), Dr. James Robson (Billingham/Großbritannien) oder auch Prof. Dr. Christian Gernhardt (Halle [Saale]/Deutschland) und Dentalhygieni-

kerin Birgit Rumberg (Bochum/Deutschland).

Das Themenspektrum umfasst zahlreiche Bereiche der modernen Zahnmedizin. Alle Informationen zu Themen, Referenten, Sprachen und Terminen sind online auf www.voco.dental (<https://www.voco.dental/de/veranstaltungen/>

dental-education/webinare.aspx) verfügbar. Hier können sich die (Fach-)Zahnärzte auch gleich schnell und unkompliziert anmelden. Wer sich für den VOCO-Newsletter anmeldet, bekommt die Infos zu den Webinaren zudem per E-Mail in einem Sonder-Newsletter.

VOCO – Die Dentalisten

Das familiengeführte Dentalunternehmen VOCO mit Sitz in Cuxhaven gehört national wie international zu den führenden Herstellern der Branche. Das Produktportfolio umfasst mehr als 100 Präparate. Alle Produkte werden am Firmensitz hergestellt und sind somit 100 Prozent „made in Germany“. Allein in Deutschland sind 440 Mitarbeiter in den Bereichen Forschung, Entwicklung, Produktion und Verwaltung beschäftigt. Weitere rund 400 Mitarbeiter verantworten den Vertrieb weltweit und betreuen (Fach-)Zahnärzte und Depots vor Ort.

VOCO setzt auf Dentalprodukte höchster Materialqualität und Anwenderfreundlichkeit, die den hohen Ansprüchen des Marktes entsprechen. Dank innovativer

Lösungsansätze übernimmt das 1981 gegründete Unternehmen häufig Vorreiterrollen und etabliert neue Standards in der Dentalwelt. Zudem treibt VOCO konsequent die digitale Zahnmedizin voran und verbindet komplexe Technologien mit bestem Bedienerkomfort.

kontakt

VOCO GmbH
 Anton-Flettner-Straße 1–3
 27472 Cuxhaven
 Tel.: 04721 719-0
 Fax: 04721 719-109
 www.voco.dental



Abonnieren Sie unseren Newsletter und bleiben Sie immer über kommende WEBINARE informiert!

QM | Hygiene

Kurse 2020/21

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

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 6/20



- **Soforthilfe** für Kinder ab **3 bis 12 Jahren**
- Zur Behandlung von schädlichen Gewohnheiten und Dysfunktion
- **Präventionsorientiert** konfektionierte Geräte

NEU! Rezeption-Display



FRÜHBEHANDLER-Set

Bestehend aus:

- 120 Flyer (30x Muppy®, 30x Bruxi+, 30x OrthoPreventAligner®, 30x Stoppi®)
- 4 x Flyer-Aufsteller

Sets wahlweise auch einzeln erhältlich.

info@dr-hinz-dental.de
0 23 23 / 593 - 420



Accusmile® Portal gestartet

Neue Online-Plattform gewährleistet sicheren und schnellen Workflow beim Accusmile® Alignerservice.

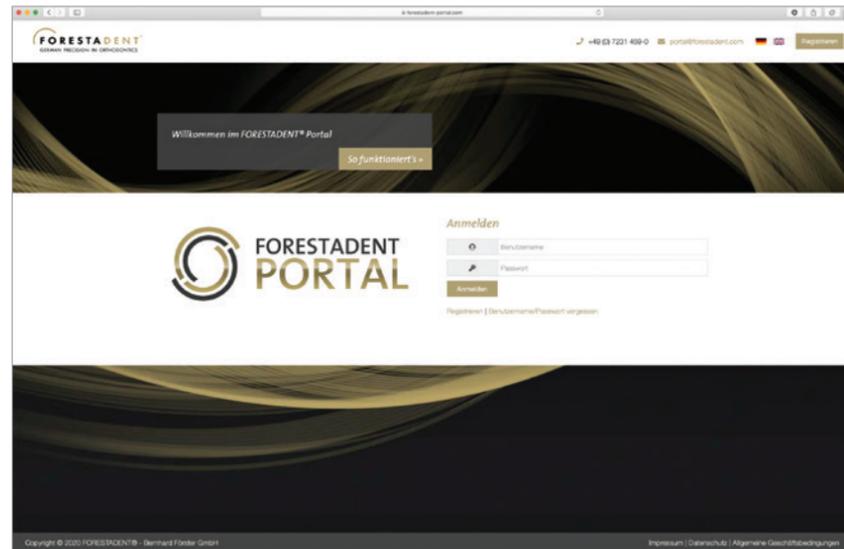
Mit Accusmile® bietet FORESTADENT einen Service speziell für die Fertigung von Alignern an. Dieser gewährleistet Behandlern bei der Planung und Umsetzung eine einzigartige Flexibilität, die ihnen mehr Kontrolle und eine maximale Wertschöpfung ermöglicht.

Aufträge online auslösen und verwalten

Für einen bequemen, datensicheren und schnellen Workflow steht Nutzern des Accusmile® Service ab sofort das neue FORESTADENT Portal zur Verfügung. So können Aufträge für die Fertigung von Accusmile® Alignern jetzt über das Online-Portal www.forestadent-portal.com erteilt und entsprechend verwaltet werden.

Zwei-Faktor-Authentifizierung für sicheren Datentransfer

Um das neue FORESTADENT Portal nutzen zu können, bedarf es auf www.forestadent-portal.com einer entsprechenden Registrierung und Freischaltung des Nutzerzugangs. Zur Realisierung einer Zwei-Faktor-Authentifizierung bzw. zur Erzeugung von Sicherheits-



Auf dem neuen FORESTADENT Portal (www.forestadent-portal.com) kann ab sofort die Planung und Fertigung von Accusmile® Alignern in Auftrag gegeben werden.

lungsdatum anzugeben. Nach Kontrolle der Angaben und etwaiger Ergänzungen von Anmerkungen wird der Auftrag ausgelöst und die Daten werden an FORESTADENT übermittelt.

Prüfung und Freigabe des Behandlungsvorschlags

Sobald der Behandlungsvorschlag erstellt wurde, ist dieser neben

Auftrag gegeben wurde, können je nach Behandlungsschritt weitere Set-up-Drucke/Aligner bestellt werden. Sind alle Drucke abgerufen, ist der Auftrag abgeschlossen.

Refinement-Option

Wird zum Therapieende eine Feinkorrektur benötigt, kann bis zu zwölf Monate nach Abschluss



Nach Übermittlung aller fallrelevanten Daten wird ein Behandlungsvorschlag erstellt, der vom Kieferorthopäden zu prüfen und freizugeben ist. Zudem legt der Behandler fest, welchen Service er über FORESTADENT in Anspruch nimmt (3D-Daten zum Herunterladen, 3D-Druck der Modelle, Tiefziehen der Aligner) bzw. welche Fertigungsschritte das eigene Praxislabor realisiert. (Fotos: © FORESTADENT)

codes beim künftigen Login-Vorgang ist zudem das Herunterladen und Einrichten der App „Google Authenticator“ auf dem Smartphone erforderlich. Ist beides erfolgt, können Accusmile® Aufträge online angelegt und ausgelöst werden.

Übermittlung der Falldaten

Für das Anlegen eines Accusmile® Auftrags sind vom Behandler nur wenige Schritte zu absolvieren: Einloggen in das Portal, Eingabe der Patientendaten, Wahl des Behandlungsplans (OK und/oder UK) mit Angabe von Befund sowie Behandlungsziel, Hochladen von Röntgenbild (optional FRS), Scan, Intraoral- sowie Patientenfotos. Für sämtliche Aufnahmen ist das jeweilige Erstel-

dem Strippingprotokoll vom Arzt zu prüfen und freizugeben. Mithilfe eines Zeitstrahls können die einzelnen Behandlungsschritte angezeigt werden. Parallel muss der gewünschte Service (3D-Daten, 3D-Druck, Aligner) ausgewählt bzw. entschieden werden, welche Fertigungsschritte vom Praxislabor bzw. von FORESTADENT übernommen werden sollen. Im Falle eines 3D-Modelldruckes und ggf. Alignern ist abschließend die Anzahl der Drucke bzw. Aligner auszuwählen, die mit der ersten Lieferung produziert werden sollen.

Weitere Drucke und Aligner bestellen

Sofern noch kein kompletter Fallsatz zu Therapiebeginn in

der ursprünglichen Behandlung ein Refinement in Auftrag gegeben werden. Hierfür sind lediglich aktuelle Aufnahmen des Patienten sowie neue Angaben zum Behandlungsplan erforderlich.

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



Zertifizierungskurse (ONLINE)

für Einsteiger
mit praktischen Übungen am Typodonten

 **10. – 11. Oktober 2020** Sprache: Französisch

 **23. – 24. Oktober 2020** Sprache: Deutsch **AUSGEBUCHT**

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

 **26. Juni 2020** Sprache: Englisch

Kurs für Zahnmedizinische Fachangestellte (ONLINE)

aus **win**-zertifizierten Praxen

GRUNDKURS

mit praktischen Übungen am Typodonten

 **25. September 2020** Sprache: Deutsch

Anwendertreffen (ONLINE) *SAVE THE DATE!*

für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en
und Weiterbildungsassistentinnen/-en

 **28. November 2020** Sprache: Deutsch

ONLINEANMELDUNG:

www.lingualsystems.de/courses

 /winunsichtbarezahnspange

 @win_unsichtbare_zahnspange



NEU!

Nach der Sommerpause
auch mit selbstligierenden
win Brackets

FORTGESCHRITTENENKURS

für **win**-zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

 Webinar bestehend aus 10 Modulen
Nur komplett buchbar



TERMINE 2020

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------|
| 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



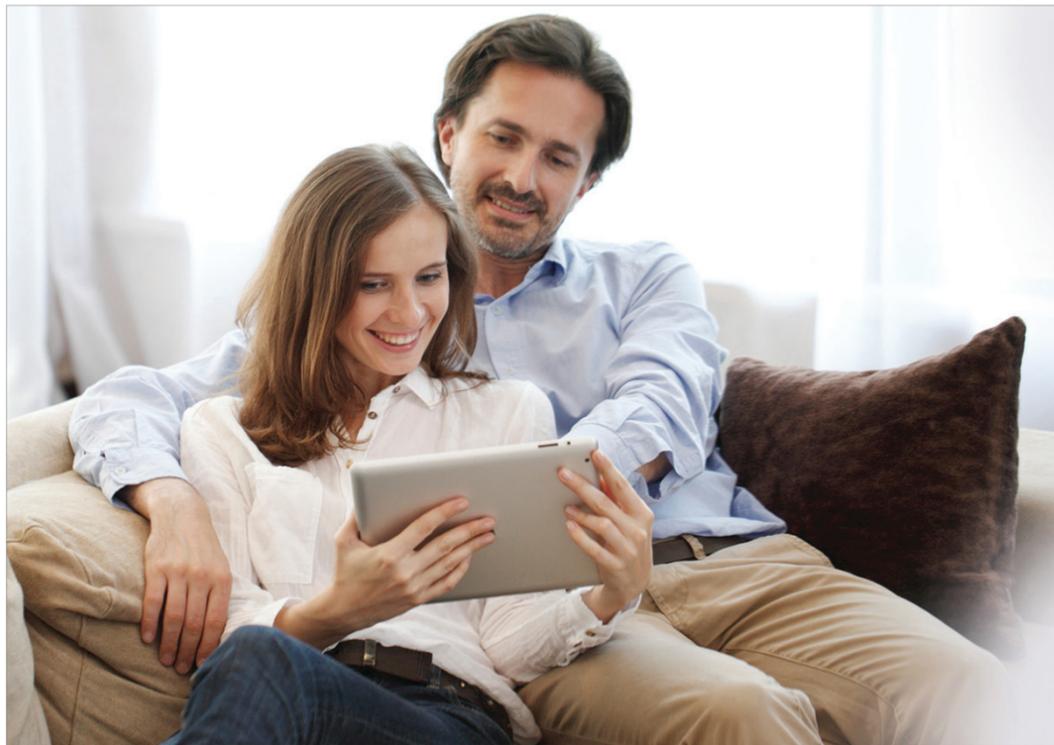
Videoarchiv: Sie erhalten Zugriff auf die Aufzeichnungen aller bereits gehaltenen Module des Kurses und können **jederzeit** in den Kurs einsteigen bzw. verpasste Termine nachholen.

Trotz Corona-Krise: Sichere Liquidität schaffen, Wettbewerbsposition stärken

Der neue dent.apart Zahnkredit entlastet Arzt und Patient von überflüssigen Kosten.

Labor- und Materialkosten als Verkaufshindernis in KFO-Praxen

Insbesondere bei Fachzahnärzten für Kieferorthopädie stellt die Corona-bedingt abnehmende Kaufbereitschaft der Patienten eine unternehmerische Herausforderung dar. Denn gleich zu Behandlungsbeginn fällt meist eine vierstellige Summe für Labor- und Materialkosten an, die nicht selten auf Patientenseite die Kaufbereitschaft erheblich dämpft. Schließlich wird der Patient erst nach mehreren Wochen und Monaten erste Behandlungserfolge sehen – der hohe Material- und Laborkostenanteil hingegen fällt aber sofort an, insbesondere bei Selbstzahlern, die z. B. eine Behandlung mit hochwertigen Alignerschienen wünschen. Der Kieferorthopäde steht vor einem Dilemma: Entweder er bietet seinem Patienten insbesondere für die kostenintensive Erstrechnung Teilzahlungslösungen an oder ihm droht, den Patienten zu verlieren, da diesen die finanzielle Sofortbelastung abschreckt. Was also tun?



Die Konditionen im Überblick

- Top-Zinssatz: zzt. 3,69 Prozent effektiv p. a.
- Kreditbetrag zwischen 2.000 € und 65.000 €
- Monatsrate ab 50 €
- Kreditlaufzeit zwischen zwölf und 120 Monaten
- Bearbeitungszeit ein bis zwei Tage
- Kreditauszahlung innerhalb von ein bis zwei Tagen auf das Konto der kieferorthopädischen Praxis



gegeben, wenn der Patient von sich aus eine Vorauszahlung leisten würde: Dann spricht nicht mehr die Praxis den Patienten auf eine Vorauszahlung an, sondern der Patient leistet von sich aus die Zahlung an die Praxis, und zwar direkt nach Erhalt des Kostenvoranschlags.

Einen solch neuen, für Praxen überdies kostenlosen Weg bietet die dent.apart GmbH aus Dortmund an. „Wir haben den dent.apart Patienten-Zahnkredit entwickelt, um damit bei Kieferorthopäden und Zahnärzten vor allem für Sofortliquidität und finanzielle Sicherheit zu sorgen. Und zugleich eine für sie kostenlose Alternative zum teuren Factoring bereitzustellen. Mit dent.apart wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausbezahlt. Der Ablauf ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des KVA online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dent.apart.de/zahnkredit) und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der KFO-Praxis frei. Das ist alles“, erläutert dent.apart Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl.

Der entscheidende Unterschied zum traditionellen Factoring ist: Durch den sofortigen Geldzufluss erhöht sich die Liquidität des Kieferorthopäden unmittelbar, also bereits vor Behandlungsbeginn, denn er verfügt nun über den gesamten Zuzahlungsbetrag und damit zugleich über eine 100-prozentige finanzielle Sicherheit. Rückbelastungen, wie etwa beim Factoring, sind definitiv ausgeschlossen, da es sich um ein Vertragsverhältnis zwischen Patienten und Kreditgeber handelt, bei dem der Kieferorthopäde rechtlich außen vor ist.

Der neue Weg: Liquidität sichern, Kosten senken und Vertrauen stärken

„Genau an diesem zentralen Punkt, Arzt und Patient von überflüssigen Kosten zu entlasten, setzen wir mit

dem neuen dent.apart Zahnkredit an. Zusätzlich wird dadurch das Arzt-Patient-Vertrauensverhältnis gestärkt, da bereits im Vorfeld das Finanzierungsproblem abschließend geklärt ist und der Kieferorthopäde sich fortan auf die Behandlung konzentrieren kann“, erläutert Lihl.

Der Patient würde im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten sparen, da der Zinssatz bei dent.apart nur 3,69 Prozent beträgt; die Zinsdifferenz könne zugunsten des Pa-

tienten schnell mehrere Hundert Euro ausmachen, je nach Zuzahlungshöhe und Laufzeit. Und der Kieferorthopäde kann zusätzlich seinen Gewinn mühelos steigern, da einerseits die teuren Factoring-Gebühren entfallen – nicht selten fünfstelligen Beträge pro Jahr – und er andererseits ganz sicher vor Behandlungsbeginn über sein Honorar verfügt.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ unter angegebene Kontakt.

kontakt

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
 Westenhellweg 11–13
 44137 Dortmund
 Tel.: 0231 586886-0
 Fax: 0231 586886-99
info@dentapart.de
www.dentapart.de



Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer dent.apart. (Fotos: © dent.apart)

Jetzt gefragt:

Sicherheit und Sofortliquidität

Vordringlichstes Sicherheitsbestreben für Kieferorthopäden sollte es in unsicheren Corona-Zeiten sein, so schnell wie möglich – am besten bereits vor Behandlungsbeginn – die Behandlungskosten zu vereinnahmen. Denn, wenn der Patient die Kosten bereits im Voraus bezahlt hat, spielt es für den Kieferorthopäden keine Rolle mehr, wenn dieser plötzlich arbeitslos werden sollte oder sonstige unvorhergesehene Veränderungen seine Zahlungskraft und Bonität mindern sollten.

Ein neuer Lösungsansatz zur Liquiditätssicherung: Der Zahnkredit für Patienten

Eine für den Kieferorthopäden optimale Liquiditätssituation wäre

Hygieneprodukte erhältlich

Greiner Orthodontics erweitert Produktpalette und zeigt Flexibilität in schwierigen Zeiten.



Umfangreiche Maßnahmen zur Praxishygiene sind schon immer wichtig, doch COVID-19 hat vieles verändert. Das Praxisteam wird vor extreme Herausforderungen gestellt, wenn der Lieferant aufgrund der hohen Nachfragen die Materia-

lien nicht liefern kann. „Wir erhielten so viele Anfragen nach dringend benötigten Hygieneprodukten, da mussten wir handeln“, so Karin Henn-Greiner, Inhaberin vom Fachhandel für kieferorthopädische Produkte „Greiner Orthodontics“. „Eigentlich gehören diese Materialien nicht zu unserer Lieferpalette. Jedoch wurden dennoch umgehend Maßnahmen getroffen, um Lösungen anzubieten und die Kun-

den dabei zu unterstützen, dass sie ihrer Sorgfaltspflicht in den Praxen nachkommen können.“ Dank der weltweiten Kontakte des Fachhandels konnten inzwischen Schutzmasken, Handschuhe und Desinfektionsmittel geordert werden, um die Praxen beliefern zu können. Dieser Produktbereich wird so lange angeboten, wie dies vom Kunden angefragt wird. Damit beweist das Unternehmen Flexibilität mit ausgeprägtem Servicegedanken und Nähe zum Kunden gerade auch dann, wenn die Zeiten schwierig sind.

kontakt

Greiner Orthodontics GmbH
 Im Schröder 43
 75228 Ispringen
 Tel.: 07231 800-8906
 Fax: 07231 800-8907
info@GreinerOrthodontics.de
www.GreinerOrthodontics.de/shop





Respire Blue+
Whole You[™]



PREISBEISPIEL

**PROTRUSIONSSCHIENE,
ZWEITEILIG, EINSTELLBAR,
HOHER TRAGEKOMFORT**

299,- €*

*inkl. MwSt., zzgl. Versand

Katalog: Ein umfangreiches Schnarchschiene-Angebot von Respire Medical (Whole You[™]) für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore finden Sie im Respire-Katalog von Permamental. Bestellen Sie Ihren kostenlosen Respire-Katalog noch heute:
0800-737 000 737 | kfo@permamental.de



Mehr Schlaf. Nutzen Sie das Angebot des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 33 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*

Vergleichbar wirksam wie Chlorhexidin

Aktuelle Studie belegt: blue® m Mundgel genauso effektiv wie Chemotherapeutikum bei Bekämpfung von Parodontitis verursachenden Bakterien – jedoch ohne die bekannten Nebenwirkungen.



Eine aktuelle Studie brasilianischer Wissenschaftlicher attestiert blue® m Mundgel eine ähnlich effektive Wirkung bei der Bekämpfung schädlicher parodontalpathogener Keime wie Chlorhexidin.

Dass die Produkte der blue® m Mundpflegeserie nicht nur innovativ, sondern hochwirksam sind, haben bereits mehrere wissenschaftliche Untersuchungen sowie Auszeichnungen bewiesen. Wie effektiv deren Anwendung insbesondere bei der Bekämpfung parodontalpathogener Keime ist, unterstreicht eine soeben im Fachjournal *Advances in Microbiology* veröffentlichte Studie*.

blue® m Mundgel versus Chlorhexidin

Brasilianische Forscher untersuchten darin die Wirkung des sauerstoffangereicherten blue® m Mundgels auf das Bakterium *Porphyromonas*

gingivalis im Vergleich zum Chlorhexidin-Wirkstoff. *Porphyromonas gingivalis* ist ein pathogener Mikroorganismus, der als Schlüsselbakterium für die Entstehung chronischer Parodontitis gilt und sich vor allem in Zahnfleischtaschen nachweisen lässt.

Die Wissenschaftler testeten dabei unterschiedliche Dosen (100 %, 75 % sowie 50 %) des blue® m Sauerstoffgels sowie eine 12%ige Chlorhexidin-Digluconatlösung (100 %) und bewerteten den jeweiligen Anteil des Bakterienwachstums unter Anwendung des Agardiffusionstests.

Vergleichbar effektive Wirkung

Die Ergebnisse der vergleichenden In-vitro-Analyse zeigten, dass blue® m Mundgel in höheren Konzentrationen (100 % und 75 % einen ähnlichen Hemmungshalo von *Porphyromonas gingivalis*-Bakterien lieferte wie 0,12%ige Chlorhexidin-Digluconatlösung (100 %).

Während die Gabe von Chlorhexidin-Präparaten bekannterweise mit Nebenwirkungen, wie beispielsweise einer Beeinträchtigung der Geschmackswahrnehmung oder bräunlichen Verfärbungen der Zähne, verbunden sein kann, führt die Anwendung des blue® m Mundgels hingegen weder zu Geschmacksveränderungen noch zu Verfärbungen von Zähnen, Restaurationen oder Prothesen.

Zusätzlicher positiver Einfluss auf die Mundgesundheit

Zudem verwiesen die Forscher auf die positive Wirkung sogenannter reaktiver Sauerstoffspezies (ROS), wie sie blue® m Mundpflegeprodukte aufweisen. Diese seien „hochgradig antimikrobiell gegen grampositive und negative Bak-



Die Produkte der innovativen blue® m Mundpflegeserie sind mit hochkonzentriertem aktivem Sauerstoff angereichert, der zum Teil aus Honigenzymen stammt. Sie können im Umfeld oralchirurgischer Eingriffe oder auch im Rahmen kieferorthopädischer Therapien eingesetzt werden, wo sie z. B. die Osseointegration und Wundheilung nach einer Miniimplantat-Insertion beschleunigen oder für ein schnelleres Abheilen von Gingivairritationen bei Multibandbehandlungen sorgen. (Fotos: © Bluem Europe)

terien und verhindern die Bildung von Biofilmen. Daher eignen sich ROS sehr gut bei chronisch entzündlichen Erkrankungen, wie z. B. Parodontitis“.

Hochwirksam dank aktiven Sauerstoffs

blue® m Mundgel gehört zur holländischen blue® m Mundpflegeserie, welche in Deutschland und Österreich exklusiv über dentalline vertrieben wird. Die Produkte der Serie, zu denen neben dem aktuell untersuchten Mundgel die preisgekrönte blue® m Zahncreme, Mundspülung, Mundspray, Mundschaum oder ein Sauerstoff-Fluid gehören, sind mit hochkonzentriertem aktivem Sauerstoff angereichert. Dieser stammt zum Teil aus Honigenzymen und beschleunigt die Heilungsprozesse entzündlicher Erkrankungen im Mundraum. Zudem trägt er zur präventiven Förderung der Mundgesundheit bei.

*Deliberador TM, Weiss SG, Rychuv F, Cordeiro G, Lima Ten Cate MC, Leonardi L, Brancher JA, Scariot R: Comparative Analysis in Vitro of the Application of blue® m Oral Gel versus Chlorhexidine on *Porphyromonas gingivalis*: A Pilot Study. In: *Advances in Microbiology*, 2020(10):194–201.

kontakt

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

Schweizer Qualität – sensationeller Preis

DiaStrip® Feilensystem für die approximale Schmelzreduktion.

DentaSonic Swiss Proximal Restorative Clean-up Tools



OrthoDepot stellt die neuen in der Schweiz gefertigten diamantimprägnierten DiaStrip®-Präzisionsfeilen von DentaSonic für die maschinelle Schmelzreduktion vor. Sie sind außerordentlich vielseitig einsetzbar, u. a. zur Trennung von Kontaktpunkten, zur approximalen Schmelzreduktion, Rekanturierung sowie für die Fein- und Endmodellierung.

Die ein- oder zweiseitig beschichteten DiaStrip®-Feilen sind in vielfältigen Ausführungen sowie in verschiedenen Stärken und Körnungen lieferbar. Sie bieten höchste Schweizer Qualität und Know-how zu einem sensationellen Preis ab nur 16,50 Euro pro Stück. Passend

dazu sind auch oszillierende Handstücke von DentaSonic neu im Sortiment von OrthoDepot sowie die ErgoStrip®-Feilen zur manuellen Anwendung.

Die DiaStrip® von DentaSonic sind ab sofort unter www.orthodepot.de bestellbar.

OrthoDepot bietet konstant höchste Qualität zu erstaunlich günstigen Preisen. Durch einen freundlichen Service, einfache Bestellabwicklung sowie eine extrem schnelle Lieferung von über 15.000 KFO-Artikeln – darunter Bonding-Lösungen von 3M™, Drähte von Highland Metals Inc., elastische Produkte von Dentsply Sirona, Instrumente von Hu-Friedy und

Hammacher – 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

Weniger knirschen, mehr lächeln

Schienenkatalog komplettiert das Praxisangebot.

Gerade und ganz besonders in Krisenzeiten kompensieren viele Menschen Anspannungen und Stress durch nächtliches Zähneknirschen und andere unphysiologische Bewegungen des Kauapparates. Eine Therapie

bei ungünstigen Bisslagen sowie Über- und Fehlbelastungen der Zähne oder Kiefergelenke mit Schienen gilt heute als State of the Art. PERMADENTAL hält ein großes Angebot an konventionell und CAD/CAM-

gefertigten sowie gedruckten Schienen aus verschiedenen Materialien für Patienten zahnärztlicher und kieferorthopädischer Praxen bereit. Der Schienenkatalog zeigt eine attraktive Übersicht der möglichen Therapien auf. Auf Wunsch werden Behandler hierzu telefonisch oder vor Ort in der Praxis von einem erfahrenen PERMADENTAL-Zahn-technikermeister beraten.

Für die kostenlose Zusendung von E-Paper oder Druckversion des Kataloges kontaktieren Sie bitte Elke Lemmer (Leiterin des Kundenservice PERMADENTAL) unter e.limmer@permadental.de oder 0800 737000737.

kontakt

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



Voll viruzide Wirksamkeit

FD 333 forte: Spitzenprodukt für die alkoholische Schnelldesinfektion.

Seit 2017 ergänzt die FD 333 forte Schnelldesinfektion für Oberflächen von Medizinprodukten und medizinischem Inventar sowie die dazugehörigen FD 333 forte wipes und FD 333 forte premium wipes die Systemhygiene von Dürr Dental. Als einziges alkoholisches Schnell-desinfektionsmittel auf dem Markt ist es nicht nur gemäß EU-Norm EN 14476 „viruzid“, sondern erfüllt auch die Kriterien der Leitlinie von DVV/RKI (bakterizid, fungizid und voll viruzid). Dies belegen die Prüfverfahren beider Institutionen. FD 333 forte darf daher als „voll viruzid“ deklariert werden. Zum Nachweis seiner viruziden Wirksamkeit musste FD 333 forte

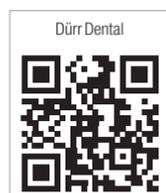
verschiedene Labortests durchlaufen. Sowohl EU als auch DVV/RKI haben Suspensionstests angewendet, die im Laborverfahren die praktische Anwendung simulieren. Trotz gleicher Laborverfahren müssen die Ergebnisse differenziert interpretiert werden: So unterscheidet sich die DVV/RKI-Methode von der EU-Norm im Hinblick auf die Anzahl und das Spektrum der Testviren, die Testanschmutzung und die Bewertung der Ergebnisse. Unterschiedlich ist auch die biometrische Auswertung: Das RKI erzielt seine Ergebnisse in zwei separaten Prüfungen, während in der EU-Norm lediglich eine Prüfung durchgeführt wird. Umso mehr

Gewicht hat die Tatsache, dass FD 333 forte die Kriterien beider Institutionen erfüllt.

FD 333 forte verfügt demnach über die höchstmögliche Wirksamkeitsstufe 3 (Schutz gegen behüllte und unbehüllte Viren). Damit bietet es maximale Sicherheit für die routinemäßige und gezielte Desinfektion von Flächen. Außerdem eignet es sich für die Abschlussdesinfektion von Medizinprodukten, die gemäß RKI als „Semikritisch A“ eingestuft werden und neben bakterizid und fungizid auch voll viruzid sein müssen. Aufgrund dieser Ergebnisse erleichtert FD 333 forte künftig nicht nur die Hygieneplanung in der Praxis, sondern macht das Produkt auch zur klaren Nummer 1 in Sachen voll viruzider alkoholischer Schnelldesinfektion.

kontakt

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



ORTHO LIZE

DIGITALE KIEFERORTHOPÄDIE

Slider auf Minipin



GEA auf Minipin



Weitere Produkte und Apparaturen finden Sie auf unserer Webseite.

Herbstscharnier



Digitaler Workflow:

- Bestellung.
 - Entwurf.
 - Freigabe.
- ...alles online.

Vertrieb, Installation und Betreuung von Hardware und Software für die digitale KFO:

Intraoral-Scanner

3D-Drucker

Modell-Creator



orthoLIZE ist Ihr Partner für den vollständigen digitalen Workflow in der KFO – von Konstruktion und Fertigung bis zu Beratung und Training.

JOB@ORTHOLIZE?
Du hast Bock auf digitale KFO? Dann suchen wir genau Dich!

Digitize. Analyze. Realize.

Digitale Distal- und Mesialslider

Hohe Präzision durch digitale Fertigung.

Mit digital gefertigten Slidern ist eine zuverlässige Verschiebung der Zähne mit einer hohen Passung möglich. Das gilt auch für Slider bei implantatbasierten Versorgungen auf Minipins. Die Distal- und Mesialslider werden bei orthoLIZE in einem Stück gefertigt. Lasern bzw. Löten ist bei der digitalen Herstellung nicht mehr notwendig. Für den Patienten ergibt sich daraus ein hoher Tragekomfort, da Schwach-

stellen wie Löt- oder Schweißnähte ausgeschlossen werden. Das führt zudem zu einer Verringerung von Brüchen und Reparaturen. Wiederum ein Vorteil für den Patienten: weniger Besuche in der KFO-Praxis.

orthoLIZE hat den Herstellungsprozess von KFO-Apparaturen digitalisiert und liefert reproduzierbare Ergebnisse, die Kieferorthopäden und Patienten begeistern.

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

Vorgehensweise des digitalen KFO-Workflows

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



Kundenwünsche wird das CAD-Design auf dem virtuellen Modell erstellt. Dieses erhält der Kieferorthopäde zur Ansicht und Abstimmung. Gewünschte Änderungen können dann umgesetzt werden. Immer mit dem Ziel einer exakten Passung – vor allem für den Patienten ein herausragender Vorteil, der nur mittels digitaler Verfahren machbar ist. Nach der Freigabe erfolgt die Fertigung der Slider. Das Ergebnis ist eine präzise KFO-Apparatur bei geringem Zeitaufwand in der Praxis und somit eine Effizienzsteigerung – vom Abdruck bis zur fertigen kieferorthopädischen Apparatur! orthoLIZE ist ein freies und offenes CAD/CAM-Fertigungszentrum, das kieferorthopädische Apparaturen

und Produkte auf der Grundlage von Intraoralscans bzw. digitalisierten Gipsmodellen fertigt. Mit der Portfolioerweiterung bietet das niedersächsische Unternehmen einen rundum digitalen Workflow mit ökonomischen, reproduzierbaren und hochpräzisen Ergebnissen für die moderne und innovative KFO-Praxis.

kontakt

orthoLIZE GmbH

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



Fresh Ginger & Lime

Ab Juli 2020: Neue LISTERINE® Geschmacksvariante erhältlich.

Angenehmer Geschmack ist das häufigste Kriterium bei der Auswahl einer Mundspülung. Doch das aktuelle Mundspülungssortiment ist hauptsächlich von der Geschmacksrichtung „Minze“ dominiert. Eine von LISTERINE® durchgeführte Studie aus dem Jahr 2019 zeigt: Mehr als 70 Prozent der Befragten, die noch keine Mundspülung verwenden, gaben

an, dass sie sich milde und fruchtige Varianten wünschen. Um diesem Bedürfnis nachzukommen, ergänzt LISTERINE® das Sortiment um die neue Variante Fresh Ginger & Lime. Diese besondere Geschmackskombination aus Ingwer und Limette ist bereits in vielen Kategorien bei Konsumenten beliebt und kommt nun auch in die Mundspülungskategorie. Zweimal am Tag angewendet, verbessert Fresh Ginger & Lime die Mundhygiene: Die vier ätherischen Öle in der LISTERINE®-Formel bekämpfen Bakterien, die die Ursache für Zahnbelag und Zahnfleischentzündungen sind. So sorgt die Produktneuheit mit dem milden, fruchtigen Geschmack für gesünderes Zahnfleisch in zwei Wochen und hält dieses gesund. Außerdem stärkt es die Zähne mit Fluorid, erfrischt den Atem und hält die Mundflora im Gleichgewicht.

Ab Juli ist die neue Mundspülung LISTERINE® Fresh Ginger & Lime in der 600 ml-Flasche erhältlich.

kontakt

Johnson & Johnson GmbH
41470 Neuss
Tel.: 02137 936-0
Fax: 02137 936-2333
jjkunden@cscde.jnj.com
www.jnjgermany.de



Großartig vergrößert

Die neue VISIONX 3.8 von I.C.LERCHER.

Nicht nur mit neuen Erfindungen, sondern auch stetigen Verbesserungen gelingt der Fortschritt. Getreu diesem Motto hat I.C.LERCHER die im Jahr 2019 vorgestellte VISIONX 3.0 weiterentwickelt und um die Serie VISIONX 3.8 ergänzt.

Trotz der Erhöhung auf eine 3,8-fache Vergrößerung ist es gelungen, Sehfeld und Tiefenschärfe der VISIONX 3.8 auf erstaunlich komfortablen Werten zu halten und somit ein optimales Behandeln in jeder Situation zu ermöglichen. Das Lupenpaar bietet ein geringes Gesamtgewicht von gerade einmal 26 g und generiert dabei hochauflösende, farbtreue und plastische Bilder in exzellenter Brillanz. Es entsteht eine konstante und fokussierte Schärfe im gesamten Sichtfeld, ohne dass es zu störenden Verzerrungen kommt.

Die VISIONX 3.8 erlaubt einen individuell einstellbaren Arbeitsabstand, der den Augenabstand und die Sehstärke des Trägers berücksichtigt, was ein ergonomisches und gleichzeitig entspanntes Arbeiten und maximalen Tragekomfort ermöglicht. Ob in sitzender oder stehender Arbeitsposition: Durch ihre kompakte



Bauform sind bei der VISIONX 3.8 auch größere Neigungswinkel möglich, wodurch die Kopfneigung weiter verringert werden kann.

Die VISIONX 3.8 ist für den täglichen Einsatz konzipiert. Das aus mehreren Präzisionsteilen bestehende, wasserdicht verklebte Lupensystem erlaubt eine Reinigung unter fließendem Wasser. Durch ihre exzellente Glasoptik und das robuste Aluminiumgehäuse

ergibt sich ein überaus widerstandsfähiges und langlebiges Lupensystem – handmade in Germany.

kontakt

I.C.LERCHER GmbH & Co. KG
Im Sägenloh 8
78333 Stockach
Tel.: 07771 914628-0
info@ic-lercher.de
www.ic-lercher.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 Personalcontrolling und Personalrisikomanagement 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
Ruchstockstr. 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 skeletaler und dentoalveolärer Effekte eingesetzt werden kann. Seit September 2019 ist die SUS³ erhältlich, eine kontinuierliche Weiterentwicklung der SUS².

Eine für alle – die multifunktionale Apparatur
Die SUS³ dient u. a. zur Korrektur von Distalbissslagen, Molarendista-

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



Bleaching mit permawhite

Die Zahnaufhellung beginnt hierbei immer in der Praxis.



Schöne Zähne rücken immer mehr in den Fokus der Patienten. So stehen gepflegte weiße Zahnreihen für Gesundheit, Attraktivität und Erfolg. Unabhängig davon, ob in einer Zahnarzt- oder KFO-Praxis einzelne Zähne, partielle Zahnreihen oder komplette Zahnreihen aufgehellt werden sollen, mit permawhite beginnt das Bleaching grundsätzlich in der Praxis. Und unabhängig davon, ob ein jugendlicher, erwachsener oder ein „Best Ager“-Patient die Aufhellung wünscht: Bleaching setzt immer eine Beratung in der Praxis und saubere Zahnoberflächen voraus, die meist mit einer professionellen Zahnreinigung erreicht werden. Von diesem Zusammenhang profitieren Patient und Praxis. Die PZR ist nicht nur nötig, um die eigentliche Ausgangsfarbe bestimmen zu können, sie trägt auch zur Gesunderhaltung der Zähne bei. Saubere Zähne sind unerlässlich für den Erfolg des Home-Bleachings.

können Patienten die nächsten Bleachingsschritte zu Hause durchführen. Auch das besonders günstige Nachfüllpack mit dem in Deutschland hergestellten Qualitäts-Bleaching-Gel wird nur an Praxen abgegeben. Ansprechpartner des Patienten ist immer die Praxis.

Smarter Workflow

Abdrücke, Modelle oder Scans werden zusammen mit dem Auftrag an PERMADENTAL geschickt. Nach rund neun Tagen liegt das komplette Bleachingsystem in der Praxis vor: die individuell angefertigten und sicher in einer mitgelieferten Schienenbox verpackten Bleachingschienen, eine ausführliche Anleitung und das von einem führenden Hersteller produzierte permawhite Bleaching-Gel 10%, ausreichend für mehrere Anwendungen. Das komplette Set für einen Kiefer kostet 54,99 Euro, für beide Kiefer 99,99 Euro (inkl. MwSt., zzgl. Versand). Der Verkauf



Partner der Praxen

„Privatleistungen, wie z. B. Bleaching, werden für den wirtschaftlichen Erfolg von Zahnarzt- und KFO-Praxen immer wichtiger, denn sie ermöglichen den erfolgreichen Einstieg in den sogenannten „Zweiten Gesundheitsmarkt“, betont Christian Musiol, Sales-Manager bei PERMADENTAL. Mit permawhite unterstreicht der führende Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen einmal mehr seine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Praxen in ganz Deutschland: Das Bleachingsystem wird zu einem erstaunlich smarten Preis und nur an Praxen abgegeben. Erst nach einer aufklärenden Einweisung durch den Behandler oder Praxismitarbeiter

erfolgt ausschließlich an Zahnarztpraxen und kieferorthopädische Praxen. Praxisdisplays für das Wartezimmer und Patientenflyer, beides ohne Preisangaben, werden kostenlos zur Verfügung gestellt.

kontakt

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

Von hygienisch rein bis doppelt steril verpackt

Dentaurum bietet breite Palette an Qualitätsprodukten.

Das Dentalunternehmen Dentaurum schreibt Hygiene im Zusammenhang mit den eigenen Produkten nicht nur wegen gesetzlicher Bestimmungen groß. Das Thema war dem Medizinproduktehersteller seit jeher wichtig – bereits vor 20 Jahren standen Ideen für kontaktarme, hygienische Verpackungen im Raum. Eine Vielzahl an gereinigten und sterilen Produkten sowie smarte Verpackungssysteme

gewährleisten nach wie vor, dass sich Behandler und Patienten auf einen professionellen Behandlungsablauf konzentrieren können.

Dentaurum Geschäftsführer Mark S. Pace erklärt: „Für Dentaurum hat die Sicherheit von Anwendern und Patienten höchste Priorität. Als ältestes inhabergeführtes Familienunternehmen in der Dentalindustrie stehen für uns der Mensch und ein für unsere Kunden umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau an erster Stelle. Durch ständige Weiterbildung unserer langjährigen und erfahrenen Mitarbeiter, stetige Qualitätskontrollen wie auch validierte Prozesse ermöglichen wir das Einhalten der Hygienekette bis in die Praxis unserer Kunden hinein. Dies lassen wir jährlich durch unabhängige benannte Stellen prüfen. Seit mehr als 130 Jahren stehen wir für Qualität ‚made in Germany‘. Uns in allen Bereichen kontinuierlich weiterzuentwickeln und an neue Gegebenheiten anzupassen, ist für uns als traditionsreiches Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Während der aktuellen Lage ermöglicht die Sorgfalt, mit der unsere Produkte hergestellt und verpackt werden, dass auch die Notfallbehandlung der Patienten weiter gewährleistet werden kann. So bieten wir Behandlern und Patienten während der Corona-Pandemie ein großes Stück Sicherheit.“



Hygienisch rein verpackte discovery® smart Brackets. (Fotos: © Dentaurum)

Seitdem werden die discovery® smart Brackets vollautomatisch verpackt. Nach der Fertigung durchlaufen sie einen aufwendigen Reinigungsprozess mit bis zu sieben Reinigungsschritten. Anschließend werden sie im Rahmen eines speziell entwickelten Prozesses verpackt, versiegelt und etikettiert. Eine doppelte Folierung bietet optimalen Schutz vor Verunreinigungen, während zwei Siegel auf der Verpackung die Originalität gewährleisten. Kieferorthopäden erhalten hygienisch saubere Brackets, die sie mithilfe einer Klemmpinzette entnehmen und – ganz ohne zusätzliche Reinigung – direkt im Patientenmund einsetzen können.



Die vollautomatische Waschstraße im firmeneigenen Reinraum.

Sicheres Verpackungskonzept für Implantate

tiologic® TWINFIT Implantattypen werden einem umfangreichen Reinigungs- und Sterilisationsprozess unterzogen und in einer gammasterilisierten Doppelverpackung geliefert. Diese Verpackungsform bietet sowohl im Hinblick auf die Handhabung als auch die Transportsicherheit beste Bedingungen. Beide Außenverpackungen, sowohl Folie als auch Blisterverpackung, gewährleisten einen perfekten Schutz des Innenbehälters mit dem sterilen Implantat, Verschlusschraube und Tiefenstophülse. Zusätzlich sorgt die umweltfreundliche Umverpackung für einen sicheren Transport und eine optimale Lagerung in der Praxis.

An dieser Stelle sei auch das skelettale Verankerungssystem tomas® erwähnt, das eine kieferorthopädische Behandlung effektiv und einfach gestaltet. Bereits seit 2004 werden die tomas® pin steril verpackt. Durch den Einsatz dieser Minipins kann auf eine umständliche Versorgung mit extraoralen Geräten nahezu verzichtet werden. Sie können für die Distalisation, Mesialisation, Intrusion, Gaumennahterweiterung oder indirekte Verankerung eingesetzt werden.

Hightech-Hygiene in der Kieferorthopädie

2018 hat Dentaurum als erstes KFO-Unternehmen weltweit eine robotergesteuerte Bracketverpackungsmaschine in Betrieb genommen.

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG

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



Optimaler Infektionsschutz

protect-on Gesichtsschutz für opt-on® Lupenbrillen von orangedental.

Damit Anwender der opt-on® Lupenbrillen optimal gegen Tröpfcheninfektion geschützt sind, hat orangedental den Gesichtsschutz protect-on entwickelt, der perfekt an die Lupenbrille angepasst ist.



protect-on besteht aus einer reißfesten, hochtransparenten und leichten PET-Spezialfolie und wird durch ein spezielles Magnetsystem (Pat. Pending) einfach an der Lupenbrille befestigt.

protect-on passt auf opt-on® Lupenbrillen mit und ohne spot-on® Lichtsystem und sorgt für optimalen Infektionsschutz für Patienten und Personal in der Praxis. protect-on kann entweder zur Nachrüstung von opt-on® Lupenbrillen oder bei Neubestellung einer orangedental Lupenbrille direkt als opt-on® protect (mit Gesichtsschutz) bezogen werden. Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach protect-on von orangedental oder kontaktieren Sie uns direkt.

kontakt

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

orangedental
premium innovations DDI inside

Das universelle Lupenbrillensystem opt-on®/spot-on® jetzt mit dem optimalen Infektionsschutz

opt-on® protect
Corona-Preis 1.199,-€

10x Gesichtsschutz + 2x Bügel-Pin + 1x opt-on® 2.7 TTL (3.3 Vergrößerung, Aufschlag 100,-€) + 1x Magnetsteg

protect-on
Corona-Preis 89,-€

10x Gesichtsschutz + 1x Magnetsteg

*Preise inkl. MwSt. / Angebot gültig bis die Corona-Beschränkungen aufgehoben sind.

CA® Pro

Die neue Alignerfolie von SCHEU-DENTAL.

Folien für die Alignertherapie müssen vielfältigen Kriterien gerecht werden. Eine der gefragtesten Eigenschaften ist ein kontinuierlich hohes Kraftniveau bei gleichzeitig niedriger Initialkraft. Genau das schafft die neu entwickelte Folie von SCHEU-DENTAL und erfüllt damit die biomechanischen

Erwartungen an die Alignertherapie. Durch einen flexiblen Elastomerkern, der in einer hartelastischen Doppelschale eingebettet ist, behält die neue CA® Pro wesentlich länger ein konstantes Kraftniveau als konventionelle Alignerfolien. Ihre anfängliche Initialkraft ist

dabei geringer, sodass sie einen sanfteren Einstieg in die Behandlung und mehr Tragekomfort für den Patienten ermöglicht. Die Doppelschalenkonstruktion mit elastischer Zwischenlage sorgt gleichzeitig für eine höhere Materialflexibilität und Bruchfestigkeit.

CA® Pro ist in den Stärken 0,5 mm, 0,625 mm und 0,75 mm in den Durchmessern 120 mm und 125 mm erhältlich.



CA® Pro

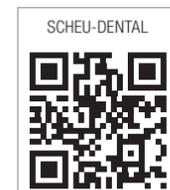
Die innovative Doppelschalenkonstruktion mit Elastomerkern. Gleichbleibendes Kraftniveau. Weniger Initialkraft.

Folienquerschnitt CA® Pro. (Foto: © SCHEU-DENTAL)

kontakt

SCHEU-DENTAL GmbH

Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
www.scheu-group.com



„Liebe Kollegen & Kolleginnen! Wisst Ihr, was ich heute gehört habe?“

Dr. Jan Neugierig: 12:05
Ich habe gehört, dass Du auch mit dent.apart zusammen arbeitest?

Dr. Jan Neugierig: 12:05
Warum?

Dr. Martina Pionier: 12:06
Ja! Das tue ich! 😊 Immer häufiger fragen meine Patienten, ob sie den hohen Rechnungsbetrag für den Einstieg in die Aligner-Behandlung in Raten zahlen können.

Dr. Jan Neugierig: 12:07
Ja das kenne ich! Für manche Patienten ist das ein echtes Kaufhindernis ... 😞

Dr. Martina Pionier: 12:08
Siehst Du! Und genau da kommt dent.apart ins Spiel! Denn durch den dent.apart-Zahnkredit entsteht diese Einstiegshürde gar nicht erst!

Dr. Martina Pionier: 12:08
Der Patient schließt den dent.apart-Zahnkredit einfach online ab. Und der Kreditbetrag für die Gesamtbehandlung wird sofort auf mein Praxiskonto überwiesen. Erst danach beginnt die Behandlung!

Dr. Jan Neugierig: 12:10
Echt? Das kann ich gar nicht glauben! 😞

Dr. Jan Neugierig: 12:10
Hat bei Dir ein Patient schon mal die komplette Aligner-Behandlung mit dent.apart im voraus bezahlt?

Dr. Martina Pionier: 12:11
Ja klar, schon einige! 😊😊

Dr. Martina Pionier: 12:11
Das Beste daran ist, dass sowohl alle Mat.&Lab.-Kosten, als auch zukünftigen Teilrechnungen bereits im voraus komplett bezahlt sind! Es kann also kein Risiko mehr entstehen, dass ein Patient später mal nicht zahlt! 😊

Dr. Jan Neugierig: 12:12
So habe ich das noch nie gesehen!!! 💡💡💡
Ich möchte dent.apart auch meinen Patienten empfehlen!
Wie geht das? 😊

Dr. Martina Pionier: 12:14
Einfach das Starterpaket bestellen! 📦 Du bekommst die Info-Materialien zugeschickt!

Dr. Martina Pionier: 12:15
Du teilst diese an Deine Patienten aus, wenn Du Sie über dent.apart informierst. Jetzt musst Du nur noch das Praxiskonto checken, ob Dein Honorar eingegangen ist.

Dr. Jan Neugierig: 12:18
Das ist ja einfach! 😊

Jetzt Starterpaket bestellen!



Tel.: 0231 – 586 886 – 0



www.dentapart.de/zahnarzt



Einfach bessere Zähne.

dent.apart®

Bewährte Kombi meistert aktuellste Anforderungen

Effiziente und hygienische Behandlung mit vorbeschichteten Brackets.



Abb. 1: 3M Transbond Plus Selbstätzender Primer im hygienischen Einmal-Applikationssystem L-Pop.

Stuhlzeiten reduzieren, das Kontaminationsrisiko während der Behandlung minimieren: Dies ist aktuell für den Erfolg einer kieferorthopädischen Praxis wichtiger als je zuvor. Unterstützung bei der Erreichung beider Ziele bieten 3M Transbond Plus Selbstätzender Primer und 3M SmartClip SL3 Selbstligierende Metallbrackets mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung. Durch die Kombination der hygienisch verpackten Produkte gelingt es, beim Bondingtermin gleich mehrere Arbeitsschritte einzusparen und damit die Effizienz

zu erhöhen. Im weiteren Behandlungsverlauf sind es vor allem die selbstligierenden Brackets, welche die Einhaltung kurzer Stuhlzeiten sowie eines straffen Zeitplans ermöglichen.

Hygienisch verpackt

Für optimale Hygienebedingungen bei der Anwendung von Transbond Plus SEP Selbstätzender Primer sorgt ein Einmal-Applikationssystem. Dieses verfügt über zwei Kammern, in denen sich jeweils eine Komponente des Primers befindet. Sie werden mit dem Transbond Plus SEP Easy Roller aktiviert und homogen vermischt. Es folgt das direkte Auftragen auf die Zähne mithilfe des im System enthaltenen Applikators. Anmischblöcke, separate Bürstchen etc. werden nicht benötigt. Ähnlich verhält es sich mit den selbstligierenden Brackets mit APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung. Sie sind einzeln in Blisterpackungen verpackt und werden direkt nach der Entnahme auf dem Zahn positioniert.

Weniger Schritte beim Bonding

Während beim klassischen direkten Bonding acht Arbeitsschritte benötigt werden, reduziert sich die Anzahl bei Verwendung von Transbond Plus Selbstätzender Primer und Brackets mit APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung auf fünf. Das separate Ätzen der Zahnober-



Abb. 2: Easy Roller für die Aktivierung des Primers.

flächen entfällt aufgrund der selbstätzenden Eigenschaft des Primers, der den Schmelz sogar schonender behandelt als herkömmliche Ätzverfahren. Die Applikation von Adhäsiv auf die Bracketoberfläche ist unnötig, da die Bracketbasis mit einem adhäsivgetränktem Vliesmaterial ausgestattet ist. Und schließlich entsteht bei Anwendung von Brackets mit APC Flash-Free Vorbeschichtung auf Anheben ein optimal gekellter Randsaum, sodass keinerlei Überschüsse zu entfernen sind. All das spart wertvolle Zeit, die für die Behandlung weiterer Patienten genutzt werden kann.

Effizienz beim Bogenwechsel

Für Einfachheit und Effizienz beim Bogenwechsel sorgt das intelli-

gente Clipdesign der selbstligierenden 3M SmartClip SL3. Es sind weder Verschlussmechanismen zu betätigen noch zwingend Ligaturen zu verwenden. Stattdessen öffnet sich der Clip dank seiner Elastizität kurzfristig, sobald der Bogenkraft auf ihn ausübt. Anschließend schnappt er automatisch in die ursprüngliche Position zurück. Die für das Ein- und Ausligieren erforderliche Kraft ist dabei gering.

Kurze Behandlungsdauer

Effizienzsteigerungen im Behandlungsablauf sind unter anderem der hohen Slotpräzision zu verdanken, die zur exakten Vorhersagbarkeit der einwirkenden Kräfte beiträgt. Außerdem entstehen Vorteile durch das spezielle Twin-Bracket-Design. Dieses ermöglicht ein selektives Einligieren des Bogens, das die gezielte Einordnung selbst stark verlagerter Zähne in der Nivellierungsphase unterstützt. Dadurch entfallen aufwendige Korrekturen in späteren Behandlungsphasen. Grundsätzlich zeichnen sich 3M SmartClip SL3 Brackets zudem durch kurze Behandlungszeiten und einen hohen Tragekomfort aus.

Top Kennenlern-Angebote

Noch bis Mitte Juli 2020 bietet 3M Anwendern, die bislang 3M SmartClip SL3 Brackets ohne Vorbeschichtung einsetzen, sowie kom-

pletten 3M SmartClip SL3 Neulingen unterschiedliche Kennenlernpakete zum Vorzugspreis an. Beide erhalten 50 Prozent Rabatt auf vier Fälle 3M Smart-Clip SL3 Brackets mit APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung. Das Angebot für APC Flash-Free Neuanwender enthält zusätzlich eine Packung mit zwanzig Applikationssystemen 3M Transbond Plus Selbstätzender Primer, ebenfalls zu 50 Prozent Rabatt. Das Paket für 3M SmartClip SL3 Neulinge enthält leihweise einen Typodonten und ein Instrument. Bestellungen werden vom zuständigen Vertriebsmitarbeiter sowie unter der Rufnummer 08191 94745000 entgegengenommen.



Abb. 3: 3M SmartClip SL3 Selbstligierende Metallbrackets mit 3M APC Flash-Free Adhäsivvorbeschichtung im Blister.

kontakt

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

3M Deutschland



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

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Stempel



Digitale Bildgebung rEVOLUTIONIERT

Carestream Dental: Mehr sehen dank Upgrade auf neueste Technologien.



Die DVT-Geräte der CS 8100- (im Bild) und CS 9600-Familien bieten nach umfassenden Software-Updates neue, hilfreiche Produktfeatures. © Carestream Dental

Carestream Dental hat seine extraoralen Röntgengeräte der CS 8100- und CS 9600-Familien nicht nur verbessert, sondern rEVOLUTIONIERT. Dank umfassender Software-Updates profitieren jetzt nicht nur Neukunden, sondern auch Bestandskunden des Unternehmens von neuen, hilfreichen Produktfeatures und werden Zeuge einer wahrhaft rEVOLUTIONIERTEN digitalen Bilddiagnostik.

Im Zuge des innovativen EVO-Programmes, das mit einer Erweiterung der CS Imaging Version 8 Software einhergeht, erfährt die kompakte CS 8100-Familie umfassende Neuerungen. Hinter der Panorambildqualitätsevolution der Produktfamilie verbirgt sich u. a. die neue Tomosharp-Technologie, welche die Bildqualität auf ein völlig neues Niveau hebt. Das CS 8100 3D und das CS 8100SC 3D sind zudem mit dem Advanced Noise Reduction Feature zur Reduzierung des Bildrauschens bei gleichzeitigem Erhalt wichtiger Details ausgestattet. Optional bietet Carestream Dental für beide Geräte mithilfe der exklusiven CS MAR-Technologie auch eine automatische Metallartefaktreduzierung in ihrem Softwarepaket an.

Die dank der CS Imaging Version 8 Software intuitivere Benutzeroberfläche der DVT-Familie unterstützt neben weiteren Produktfeatures nicht nur die Behandlungsplanung, sondern vereinfacht auch die Kommunikation: Patienten verstehen durch qualitativ hochwertige Aufnahmen den Behandlungsplan besser, der vereinfachte Datenexport und -transfer unterstützt die reibungs-

lose Kommunikation mit Überweisern und Laboren.

Auch das 2019 vom Expertenkomitee des Edison Award mit Bronze ausgezeichnete DVT CS 9600 erfährt nun zusätzlich Neuerungen im Bereich der Hard- und Software. Genauso wie die CS 8100-Familie wird auch das CS 9600 mit den neuen Vorteilen der CS Imaging Version 8 Software, der Advanced Noise Reduction und der Tomosharp-Technologie ausgestattet. Die exklusive CS MAR-Technologie zur Metallartefaktreduzierung ist weiterhin ein wichtiger Bestandteil der CS 9600-Familie.

Zusätzlich gewährleistet das AI-Powered Positioning konsistente Aufnahmen, und ein neues Audiosystem ermöglicht die Kommunikation mit dem Patienten aus einem anderen Raum während der Untersuchung. Mit dem seit Frühjahr erhältlichen Scan Ceph-Fernröntgen-Arm erhält der Behandler in kürzester Zeit gestochen scharfe Fernröntgenaufnahmen, die mithilfe der Auto Tracing Option eine automatisierte Durchzeichnung in nur zehn Sekunden erstellen und somit die Diagnostik noch einfacher machen.

kontakt

Carestream Dental Germany GmbH
Hedelfinger Straße 60, 70327 Stuttgart
Tel.: 0711 49067420
Fax: 0711 5089817
deutschland@csdental.com
www.carestreamdental.de

Partnerschaft geschlossen

Dentalhersteller VOCO und 3D-Druck-Spezialist Rapid Shape gehen Kooperation ein.

VOCO und Rapid Shape bündeln ihre Kompetenzen und schließen eine Partnerschaft, um sowohl VOCO- als auch Rapid Shape-Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität bei der Wahl ihrer Arbeitsmaterialien zu bieten. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit werden 3D-Druckmaterialien von VOCO und Drucker von Rapid Shape so aufeinander abgestimmt, dass sie ideal harmonisieren und so ein optimales Druckergebnis bieten.

In einem ersten Release sind V-Print splint, V-Print SG und V-Print model ab sofort für eine Vielzahl von Rapid Shape 3D-Druckern der zweiten und dritten Generation verfügbar, wie der D20+ und D30+ sowie D20 II, D30 II und D40 II. Unter www.voco.dental/3dprintingpartners finden Sie eine detaillierte Liste der Rapid Shape Drucker und V-Print Materialkompatibilität.

V-Print Druckmaterialien von VOCO bringen praxisingerechte Vorteile mit. So sind zum Beispiel alle V-Print Druckmaterialien sedimentationsstabil. Das bedeutet, dass sich weder in der Flasche und, noch viel wichtiger, während des Druckprozesses z.B. Füll- oder Farbstoffe ablagern. Vor der Benutzung des Harzes muss die V-Print Materialflasche nicht geschüttelt werden, insofern werden keine Luftblasen in das Material eingetragen und das unbeaufsich-



V-Print Materialien sind nun auch mit den 3D-Druckern von Rapid Shape kompatibel. © VOCO / Rapid Shape

tigte Drucken über Nacht ist möglich. Der Druckprozess läuft sicher von der ersten bis zur letzten Schicht und die finalen Produkteigenschaften werden reproduzierbar erreicht. Alle V-Print Druckmaterialien können ohne den Einsatz von Schutzgas nachbelichtet werden.

kontakt

VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1-3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
Fax: 04721 719-109
www.voco.dental

ANZEIGE

JETZT
NEU

zwp-online.info/cme-fortbildung

WEB-TUTORIALS

Wissenstransfer einfach wie nie.
Unabhängig von Ort, Zeit und Endgerät.

Prämiertes Design für hellere Arbeitstage

Planmeca Solanna™ Vision mit Red Dot Award ausgezeichnet.

Die neue Behandlungsleuchte Solanna™ Vision gehört zu den jüngsten Innovationen des finnischen Dentalherstellers Planmeca. Für ihr herausragendes Design wurde sie nun mit dem international anerkannten Red Dot Award gewürdigt – aus einem Feld von insgesamt 6.500 Bewerbern. Kurz darauf räumte sie zusätzlich im Fennia Prize*, einem der größten finnischen Designwettbewerbe, eine „Honourable Mention“ ab. Mit ihren zwei voll integrierten Kameras, einem digitalen Zoom und integrierten Mikrofonen können Anwender ganze Behandlungssitzungen streamen oder einzelne Situationen schnell und einfach festhalten. Die Aufnahmen ermöglichen völlig neue Perspektiven in der Patientenaufklärung, der Behandlungsdokumentation sowie in der Weiterbildung und im Kollegenaustausch.

Smarte Leuchte für hellere Arbeitstage

Die fortschrittliche Lichtsteuerung und Bildstabilisierung garantieren die bestmögliche Ausleuchtung und Bildqualität sowie stabile und scharfe Aufnahmen. Die All-in-one-Software Planmeca Romexis® speichert diese automatisch und



macht sie jederzeit bequem abrufbar.

Daneben punktet die hochmoderne Behandlungsleuchte mit ihrem besonders großen Beleuchtungsfeld (220 mm x 85 mm). Helligkeit und Farbtemperatur lassen sich an persönliche Präferenzen und die jeweilige Behandlungssituation anpassen. So sehen Anwender während

ihrer zahnmedizinischen Eingriffe alles im besten Licht.

Eine leuchtende Zukunft verspricht die zugrundeliegende Software-Plattform, über die sich (Fach-) Zahnärzte auch später neu entwickelte Funktionen durch Upgrades erschließen können.

„Die Behandlungsleuchte ist ein wichtiges Instrument für den Be-

handler, da ein großer Teil seiner Arbeit auf visueller Wahrnehmung basiert“, erklärt Timo Silvonen, Senior Industrial Designer bei Planmeca. „Auch das Fotografieren von Ausgangssituation und einzelnen Therapieschritten gehören zum zahnmedizinischen Alltag. Wir haben uns daher entschieden, Behandlungsleuchte und Kamera in einem

PLANMECA

Produkt zu kombinieren und dadurch den klinischen Arbeitsablauf wesentlich reibungsloser zu gestalten. Den Red Dot 2020 zu erhalten, ist eine große Anerkennung und bestätigt, dass unser Fokus auf innovatives Design, das den Workflow in zahnärztlichen und kieferorthopädischen Praxen verbessert, der richtige Ansatz ist.“

* Der Fennia Prize ist Teil der Design Forum Finland Awards (DFF Awards).

kontakt

Planmeca Deutschland

Hermannstraße 13, 20095 Hamburg
Tel.: 040 2285943-0
info@planmeca.de
www.planmeca.de



Kostenlose Schutzvisiere

Dental-Start-up stellt 3D-gedruckte COVID-19-Schutzmasken zur Verfügung.



endschichten bereits über 2.000 Schutzvisiere hergestellt, die u.a. im Klinikum Hanau oder der Charité Berlin zum Einsatz kommen. Unter der E-Mail Schutzmaske@plusdental.de können medizinische Einrichtungen, Ärzte und Patienten die kostenlosen Schutzmasken anfordern.

„Wir haben in unserem medizinischen Labor eine leistungsstarke 3D-Drucker-Flotte, welche für die Maskenproduktion umfunktioniert wurde. Wir finden es wichtig, in der aktuellen Situation einen positiven Beitrag zu leisten“, sagt PlusDental-Geschäftsführer Dr. Peter Baumgart.

kontakt

Sunshine Smile GmbH
Windscheidstraße 18
10627 Berlin
Tel.: 030 255585825
info@plusdental.de
www.plusdental.de

Das Berliner Start-up PlusDental, das in seinem digitalen Zahnlabor durchsichtige Zahnspangen mittels 3D-Druckern herstellt, zeigt sich in der aktuellen Krise solidarisch. Es nutzt seine Druckerkolonne zur Herstellung von Schutzvisieren, welche Krankenhäusern, Pflegeeinrichtungen oder Arztpraxen kostenlos zur Verfügung gestellt werden.

Die PlusDental-Mitarbeiter haben in freiwilligen Nacht- und Wochen-

FRS, fertig, los!

DAMPSOFT und CellmatiQ präsentieren KI-gestützte Bilddiagnostik von Fernröntgenseitenbildern.



„Künstliche Intelligenz ist in aller Munde und soll dem Menschen viele Dinge abnehmen, die sonst langwierig und zeitraubend manuell erledigt werden müssen“, so ZA Dietmar Hermann, Leiter des Produktmanagements der DAMPSOFT GmbH. In Damp an der Ostsee wird nicht einfach nur über KI in der Dentalwelt geschnackelt, sondern auch gemacht: Der Spezialist für Zahnarzt-Software hat sich mit dem Start-up CellmatiQ zusammengesetzt, um die Arbeit von Kieferorthopäden, MKG-Chirurgen sowie Zahnärzten bei der routinemäßigen Analyse von Fernröntgenseitenbildern zu unterstützen.

Auf Grundlage der Befundung mehrerer Tausend FRS-Bilder durch erfahrene KFO-Spezialisten hat CellmatiQ den Prozess der kephalometrischen Analyse revolutioniert. Die einzigartige Software kann automatisch und blitzschnell die benötigten typischen Schädel- und Weichteilstrukturen erkennen und in das Röntgenbild für die weitere Beurteilung einzeichnen. „Das Team hat sich schon einige Jahre mit der Analyse von Bildern durch KI beschäftigt. 2017 haben Kieferorthopäden angefragt und ihre dentale Expertise angeboten, um die mühsame kephalometrische Analyse durch KI-Automatisierung zu erleichtern. Das war

die Initialzündung für CellmatiQ“, erinnert sich Jaroslav Bláha, CEO und Mitgründer von CellmatiQ.

Die Wissenschaftler der Universität Würzburg, die das Verfahren in einer unabhängigen Studie untersucht und validiert haben, wurden dafür im vergangenen Jahr mit dem Arnold-Biber-Preis der DGKFO ausgezeichnet. Die Studiendaten bilden die Basis der medizinischen Evidenz für die erfolgte Zulassung als CE-zertifiziertes Medizinprodukt gemäß European Council Directive 93/42/EEC Annex VII.

Als exklusiver Vertriebspartner erweitert DAMPSOFT mit „Analyse Now“ das Produktportfolio um einen weiteren innovativen und zukunftsweisenden Service, der (Fach-)Zahn-

arztpraxen Vorteile wie schnellere Ergebnisse bei der FRS-Analyse, Absicherung der Diagnostik sowie mehr Zeit für die Beratung und das persönliche Gespräch mit dem Patienten verschafft.

„Analyse Now“ ist eine Webanwendung, abrufbar über jeden Webbrowser unter: www.dampsoft.de/analyse-now

kontakt

DAMPSOFT GmbH
Vogelsang 1, 24351 Damp
Tel.: 04352 9171-16
Fax: 04352 9171-90
info@dampsoft.de
www.dampsoft.de

Intraoralscanner mit intuitivem Workflow

Der Aadv IOS 100 P von GC ist auf die Bedürfnisse kieferorthopädischer Praxen zugeschnitten.



Perfekt auf die Bedürfnisse von KFO-Praxen zugeschnitten – der Aadv IOS 100 P Intraoralscanner von GC.

Im Vergleich zu den derzeit erhältlichen Intraoralscannern verfügt der Aadv IOS 100 P von GC über eines der leichtesten (120 g) und kleinsten (20 cm) Handstücke. Dies ermöglicht eine einfache und ergonomische Handhabung beim intraoralen Scannen, was besonders bei Kindern von Vorteil ist.

Offene Dateien für flexible digitale Behandlungsplanung

Die Aadv IOS 100 P Scan-Software ermöglicht einen reibungslosen Intraoralscan mit Funktionen wie Positionsfarbverfolgung, einfacher Aufnahmefunktion und Anzeigen eines kleinen Live-Scan-Fensters auf dem Monitor während des Scannens. Darüber hinaus bietet eine Start-Stopp-Taste direkt am Handstück eine bessere Kontrolle über den Scanvorgang. Der Aadv IOS 100 P generiert offene Dateien (STL/PLY), die flexibel für die weitere digitale Behandlungsplanung verwendet

werden können. Mit Aadv Xchange bietet GC auch eine Dateiaustauschplattform sowie eine Cloud-Lösung zur Archivierung der digitalen Abdrücke.

Der Aadv-Scan-Workflow wurde als modulares System entwickelt, das eine Impression-Management-Lösung bietet, die auf die Anforderungen verschiedener zahnmedizinischer Fachdisziplinen wie Prothetik und Kieferorthopädie zugeschnitten ist. Der kieferorthopädische Workflow des IOS 100 P wurde in Zusammenarbeit mit Kieferorthopäden entwickelt und umfasst neben dem Intraoralscan zwei zusätzliche Module: Modellscan und Abdruckscan.

Module zur Digitalisierung von Gipsmodellen und Abdrücken

Im Modul „Modellscan“ können Gipsmodelle digitalisiert und mit Aadv Xchange in der Cloud-Lösung von GC gespeichert werden. Das Modul „Abdruckscan“

bietet die Möglichkeit, herkömmliche Alginat- oder Silikonabdrücke zu digitalisieren. In speziellen Situationen erhält der Behandler z.B. die Möglichkeit, einen extraoralen Scan eines herkömmlichen Abdrucks mit einem intraoralen Biss-Scan des Patienten zu kombinieren.

KFO-relevante Funktionen für optimalen Workflow

Darüber hinaus bietet der kieferorthopädische Workflow eine Reihe weiterer einzigartiger Funktionen: die Möglichkeit zur Aufzeichnung der Bisslage in zentraler Relation (CR) und zentrischer Okklusion (CO), integrierte KFO-Modellerstellung für unkompliziertes 3D-Drucken von Modellen (die für einen optimalen 3D-Druck hohl sind), die Möglichkeit, ein PDF-Dokument mit allen erforderlichen Patientendetails zu erstellen, einschließlich Bildern verschiedener Bisse (CR und CO),

um die anfängliche Behandlungsplanung und Verwaltung von Patientenakten zu erleichtern, sowie integrierte Kommunikationsmöglichkeiten mit Dritten (VDDS-Schnittstelle).

Der Aadv IOS 100 P bietet nicht nur ein reibungsloses Scannerlebnis, sondern zudem einen intuitiven und maßgeschneiderten KFO-Workflow, der den routinemäßigen Anforderungen einer kieferorthopädischen Praxis entspricht.

Kontakt

GC Orthodontics

Europe GmbH

Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801888
Fax: 02338 801877
info.gco.germany@gc.dental
www.gcorthodontics.de



Mit seinem Gewicht von nur 120 g ist das 20 cm kleine Handstück ein wahres Leichtgewicht. (Fotos: © GC Orthodontics)

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 Familienunternehmen auf den Systemgedanken: Kunststoffe und Nachhärtegerät sind aus einer Hand und exakt aufeinander abgestimmt. So wird der spezifizierte Laborprozess gewähr-

leistet. 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



KN Impressum

Verlag

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.
Tel.: 0341 48474-122
c.pasold@oemus-media.de

Fachredaktion Wissenschaft

Prof. Dr. Axel Bumann (V.i.S.d.P.)
Tel.: 030 200744100
ab@kfo-berlin.de
Dr. Alexander Joseph
ZA Hamza Zukorlic
Dr. Stephan Stratmann

Projektleitung

Stefan Reichardt (verantwortlich)
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung

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: Einzel-exemplar: 8,-€ ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 75,-€ ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0.

Die Beiträge in der KN Kieferorthopädie Nachrichten sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

www.kn-aktuell.de





Nun ist es an der Zeit, einen Schritt weiter zu gehen.



Von analog zu digital, von Metall zu Kunststoff. Wir helfen Ihnen dabei, den technischen Fortschritt in Ihrer Praxis zu fördern und die Patientenerfahrung zu verbessern.

➤ Erfahren Sie mehr und gestalten auch Sie die Zukunft der Kieferorthopädie mit. Besuchen Sie: invisalign-professional.de

 **invisalign** | made to move



Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz.

© 2020 Align Technology Switzerland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Invisalign, ClinCheck und SmartTrack sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder dessen Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können. MKT-0000716 Rev D