

## KN Aktuelles

### Digitale Positionierung

Inwieweit das virtuelle Platzieren von Brackets zu einer höheren Behandlungseffektivität führen kann, beleuchtet MDDr. Anna Svoboda.

Wissenschaft & Praxis ▶ Seite 10

### Digitaler Anamnesebogen

Mehr Rechtssicherheit, weniger Kosten, mehr Effizienz – welche Vorteile mit der digitalen Erhebung der Anamnese verbunden sind, erläutert Dr. Michael Visse.

Wirtschaft & Praxis ▶ Seite 18

### Hybridkongress

Vom 22. bis 25. September 2021 findet die 93. Wissenschaftliche Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie statt.

Veranstaltungen ▶ Seite 25

## KN Kurz notiert

### Nur zwei Drittel

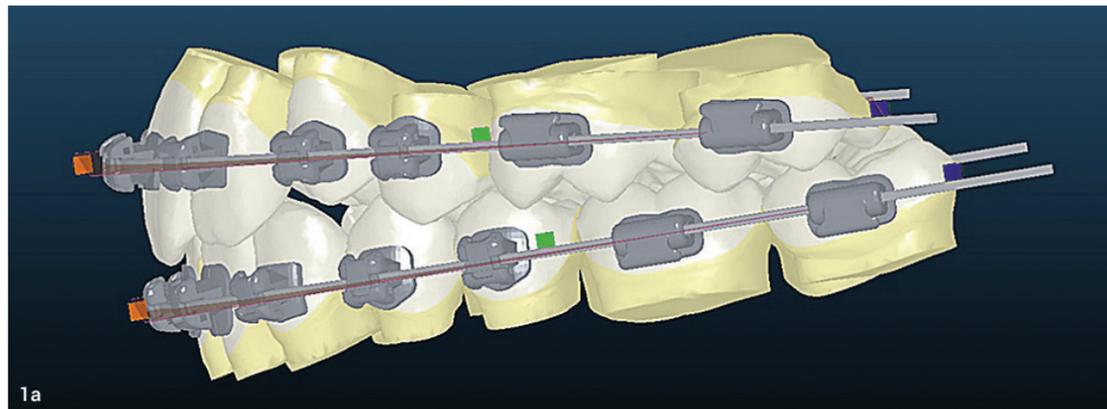
Befragt nach ihren dentalen Präventionsmaßnahmen, suchen laut einer aktuellen Studie nur 65 Prozent der Deutschen bei Zahnschmerzen einen Arzt auf. (Quelle: CLARK)

### Knapp ein Drittel

Etwa 34 Prozent der menschlichen Bevölkerung weltweit leiden unter schmerzempfindlichen Zähnen, auch Hypersensibilität genannt. (Quelle: Favaro Zeola et al., J Dent. 2019 Feb; 81:1-6)

## Effektiver Lückenschluss im Oberkiefer

Prof. Dr. Benedict Wilmes, Dr. Ashley Schmith und Prof. Dr. Dieter Drescher zeigen anhand eines klinischen Fallbeispiels die Kombination von Mesialslider und Insignia™-System.



1a Virtuelle Planung zur indirekten Bracketpositionierung. Die ersten Prämolaren stehen in der finalen Position kranialer, um den natürlichen Gingivaverlauf nachzuahmen. (Quelle: © Insignia™, Ormco)

Fehlen bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen Zähne, ist meist der Oberkiefer betroffen. Eine Aplasie oberer seitlicher Schneidezähne, zweiter Prämolaren oder traumatisch verlorene mittlere Inzisiven sind häufige Diagnosen.<sup>1</sup>

Zudem sind extrem verlagerte Eckzähne zu erwähnen, welche sich orthodontisch nicht einordnen lassen.<sup>1</sup> Dabei kann das Fehlen dieser Zähne sowohl symmetrisch als auch asym-

metrisch vorliegen. Bei der Therapieplanung stellt sich die grundsätzliche Frage einer langfristigen Versorgung dieser Lücken.<sup>2,3</sup> Eine Option ist es, die Lücke aufrechtzuerhalten, um eine spätere pro-

thetische Versorgung mittels eines dentalen Implantates bzw. einer Brückenversorgung anzustreben.<sup>4</sup> Einzelzahn-Implantate sind jedoch im Oberkiefer-Frontzahnbereich infolge des bis weit in das Erwachsenenalter fortdauernden Alveolarfortsatzwachstums mit einem relativ hohen Risiko einer langfristigen ästhetischen Beeinträchtigung assoziiert. Auch bei Frontzahnimplanta-

ten, die lange nach Abschluss der Wachstumsphase eingegliedert worden waren, entwickelte sich später eine nicht leicht zu behandelnde Infraposition.<sup>5,6</sup>

In vielen Fällen erscheint daher der kieferorthopädische Lückenschluss erstrebenswert.<sup>7-9</sup> Dieser ist jedoch im Vergleich zur Lückenöffnung meist

▶ Seite 6

## Aligner-Behandlung: Vorsicht bei Insolvenz!

Der BDK rät Kunden des insolventen Start-ups SmileMeUp sowie anderer Aligneranbieter, die ihren Betrieb eingestellt haben, sich dringend in kieferorthopädische Behandlung zu begeben.

SmileMeUp, ein gewerblicher Anbieter von Zahnkorrekturen mit transparenten Schienen (sogenannte Aligner), hat den Betrieb eingestellt. Das Insolvenzverfahren ist am 2.12.2020 eröffnet worden. Kunden berichten in verschiedenen Foren, dass das Unternehmen von

einem auf den anderen Tag nicht mehr erreichbar gewesen sei. Diesen Kunden rät der Berufsverband der Deutschen Kieferorthopäden dringend, sich bei einem Kieferorthopäden oder Zahnarzt vorzustellen.

Auch rein kosmetische Korrekturen der Zahnstellung stellen einen Eingriff in den Zahnhalteapparat dar. Während der Bewegungsphase, die gerade bei vielen Angeboten gewerblicher Anbieter mit großen Kräften geplant wird, kommt es zu – gewollten – Lockerungen der Zähne. Wird die Behandlung abgebrochen und ist der Behandler nicht mehr erreichbar, setzen sich die Prozesse im Zahnhalteapparat gleichwohl fort. Es kann zu unkontrollierten Zahnbewegungen und Fehlbissen kommen. Auch erhebliche Schäden am Zahnhalteapparat bis hin zum Zahnverlust sind nicht auszuschließen.

ANZEIGE

### Der perfekte Einstieg in die digitale Abformung!

- einfach - schnell - präzise -

### Abdruck - Digital zur Miete

Investitionssicher, offenes System, keine Scanfees



### Rundum-Sorglos-Mietpaket

299,- €/mtl.



\* Preis zzgl. MwSt, Vertragslaufzeit 60 Monate, Angebot freibleibend, Irrtümer vorbehalten.

07231 9781-0

info@dentalline.de

www.dentalline.de

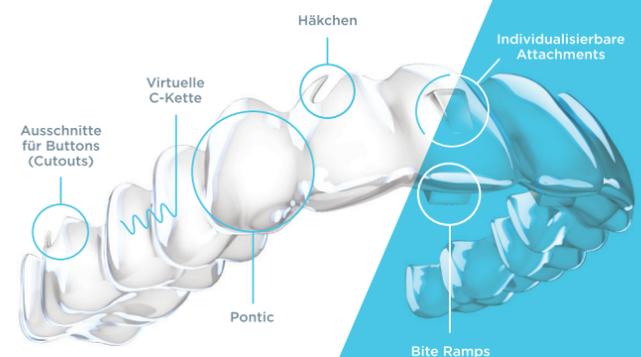
▶ Seite 4

ANZEIGE

## SPARK™

CLEAR ALIGNER SYSTEM

Fortschrittliche Clear-Aligner-Technologie, die speziell auf die Bedürfnisse von Kieferorthopäden zugeschnitten ist.



Mehr Informationen zu SPARK™ auf [www.ormco.de/spark/](http://www.ormco.de/spark/)  
Tel.: 00800 3032 3032  
digital.dach@ormco.com

Ormco B.V. • Basicweg 20,  
3821 BR Amersfoort, Niederlande

Ormco™  
YOUR PRACTICE. OUR PRIORITY.

(Foto: © Thomas Ecke)



Prof. Dr. Jörg A. Lisson  
Präsident der Deutschen Gesellschaft  
für Kieferorthopädie e.V.

## Herzlich willkommen!

Unter dem Motto „Ideale Kieferorthopädie zwischen klassisch bewährt und digital“ findet vom 22. bis 25. September 2021 die wissenschaftliche DGKFO-Jahrestagung als Hybridkongress statt.

**S**ehr geehrte Kolleginnen und Kollegen, liebe Mitglieder der DGKFO, dies ist ein Grußwort wie keines davor und hoffentlich auch keines danach.

2020 traf uns der Ausfall im Herbst des Pandemiejahres nicht mehr ganz überraschend, aber schmerzlich war er dennoch. Wenn die Mitglieder eine Tagung betreten, liegen hinter der Gesellschaft sowie dem Tagungspräsidenten nebst Organisationsteam Wochen und Monate der stillen Vorbereitung, damit die Veranstaltung ein Erfolg wird. All diese investierte Zeit und Mühe wurden im vergangenen Juni ruckartig zunichte gemacht. Als der Vorstand und ich den Entschluss zur Absage trafen, wurden wir noch von vielen Mitgliedern kritisiert, die fest daran glaubten, die Tagung würde stattfinden.

**„Die erste Tagung der DGKFO, die zwei Tagungspräsidenten haben wird.“**

Niemals war es weniger schön, Recht gehabt zu haben. Umso mehr glaube ich daran, dass die vor uns liegende Tagung in jeder Hinsicht etwas Besonderes werden wird. Sie ist die erste Tagung der DGKFO, die hybrid veranstaltet werden wird. Sie ist die erste Tagung der DGKFO, die zwei Tagungspräsidenten haben wird.

**„Kommen Sie nach Wiesbaden oder bleiben Sie zu Hause vor dem Computer mit uns verbunden.“**

Es war ein großartiger Moment, als der gewählte Tagungspräsident, Herr Professor Dr. Meyer-Marcotty, wie selbstverständlich das Angebot unterbreitete, das liebevoll erarbeitete Programm der ausgefallenen Tagung nicht untergehen, sondern in das aktuelle Jahr eingehen zu lassen. So ist auch die

Prof. Dr. Jörg A. Lisson



Arbeit von Herrn Professor Dr. Dr. Lapatki nicht umsonst gewesen, und das wirklich attraktive Programm von Ulm kann die Tagungsbesucher dieses Jahr in Wiesbaden erreichen. Beiden spreche ich an dieser Stelle Dank und Anerkennung

**„Ich bin sicher, dass es für die virtuellen sowie realen Tagungsteilnehmer eine fantastische Veranstaltung werden wird.“**

aus und bin sicher, dass es für die virtuellen sowie realen Tagungsteilnehmer eine fantastische Veranstaltung werden wird. An dieser Stelle danke ich allen Mitgliedern der DGKFO von ganzem Herzen dafür, dass sie den Fortbestand von Tagung und nicht zuletzt der Fachgesellschaft durch eine Sonderabgabe mitgetragen haben. Es ist niemals angenehm, die Hand aufhalten zu müssen. Umso schöner ist es, wenn einen bei der Mitgliederversammlung die ausgeprägte Solidarität der Mitgliedschaft erreicht und eindrucksvoll demonstriert, welche Bedeutung Fachgesellschaft und Tagung für alle Besucher haben. Kommen Sie nach Wiesbaden oder bleiben Sie zu Hause vor dem Computer mit uns verbunden. Werden Sie Teil dieser besonderen und bisher einmaligen Tagung. Bereichern Sie Ihr Wissen und nutzen Sie eine mögliche Zeit vor Ort für den direkten kollegialen Austausch. Wiesbaden ist eine besondere Stadt und bietet den Besuchern vieles, sodass auch die Zeit nach dem Kongress hoffentlich gemeinsam mit Gleichgesinnten angenehm verbracht werden kann. Ich freue mich sehr, Sie im September 2021 in Wiesbaden oder am Bildschirm begrüßen zu können und verbleibe bis dahin mit freundlichen Grüßen

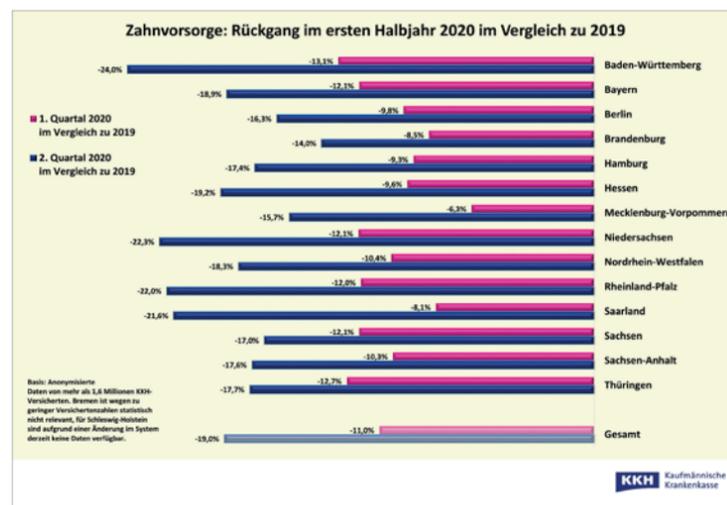
Ihr Jörg A. Lisson

## Corona: Weniger Zahnvorsorge

KKH meldet Rückgang um 19 Prozent.

Seit der Corona-Krise trauen sich viele Menschen nicht mehr zum Zahnarzt. Aktuelle Daten der KKH Kaufmännische Krankenkasse zeigen, dass die Bereitschaft zur Zahnvorsorge in der Pandemie so stark zurückgegangen ist wie seit Jahren nicht: Bundesweit sank die Zahl der KKH-Versicherten mit Zahnvorsorge im ersten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11 Prozent. Im zweiten Quartal, also von April bis Juni, nahmen sogar 19 Prozent weniger Versicherte einen Kontrolltermin beim Zahnarzt war.

In den Jahren vor der Pandemie war die Bereitschaft zur Zahnvorsorge hingegen immer stagniert bzw. nur minimal gesunken. 2019 und 2018 suchten 58 beziehungsweise 57 Prozent der KKH-Versicherten mindestens einmal den Zahnarzt zur Kontrolle auf, 2014 waren



es 60 Prozent. Spitzenreiter bei der Zahnvorsorge sind seit Jahren die Versicherten in Sachsen. In Hamburg gehen hingegen die wenigsten Menschen zur jährlichen Zahnkontrolle.

Die KKH rät dazu, die Vorsorgeuntersuchung auch während der Corona-Krise in Anspruch zu nehmen.

Quelle: KKH

## Tag der Zahngesundheit 2021

Gesund beginnt im Mund – Zündstoff!

Am 25. September ist der Tag der Zahngesundheit. In diesem Jahr steht die Parodontitis im Mittelpunkt. Das Motto lautet: „Gesund beginnt im Mund – Zündstoff!“ Das Thema Parodontitis birgt auf vielen Ebenen Zündstoff. Zum einen handelt es sich bei dieser Entzündung des Zahnhalteapparats um eine Erkrankung, von der in Deutschland sehr viele Menschen betroffen sind. Zündstoff im Zusammenhang mit der Parodontitis ergibt sich zum anderen, weil sie sich oft schleichend und unbemerkt entwickelt, ohne dass Betroffene die Symptome erkennen. Der Tag der Zahngesundheit 2021 möchte aufklären, welche Warnsignale es gibt und wie man darauf reagieren sollte. Ganz gezielt geht es auch um die Frage, wie man einer Parodontitis vorbeugen kann. Bundesweit werden Veranstaltungen am und um den 25. September über die Mundgesundheit aufklären.



Quelle: Aktionskreises zum Tag der Zahngesundheit

Quelle: Aktionskreises zum Tag der Zahngesundheit

## Dentsply Sirona hält an Absage fest

Auch nach erfolgter Terminverlegung wird von einer Teilnahme an der IDS abgesehen.

Nach heutiger Einschätzung von Dentsply Sirona werden sich die zu erwartenden Einschränkungen aufgrund der COVID-19-Pandemie bis zur kommenden Internationalen Dental-Schau (IDS) nicht entscheidend ändern. Das Unternehmen

geht unverändert davon aus, dass eine Beratungsnähe und -intensität, wie Dentsply Sirona und deren Kunden sie kennen und schätzen, mit großer Wahrscheinlichkeit auch im September nicht umgesetzt werden können. Durch die bestehen-

den Reiseauflagen geht das Unternehmen auch weiter von weniger nationalen und vor allem internationalen Kundenbesuchen in Köln aus.

Quelle: Dentsply Sirona

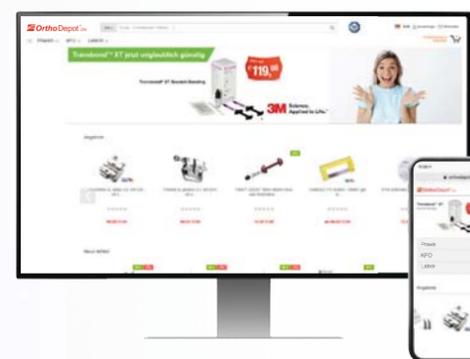


# Ab jetzt alle Produkte von Reliance dauerhaft zu **Discountpreisen!**

 **RELIANCE**<sup>®</sup>  
ORTHODONTIC  
PRODUCTS



jetzt online bestellen unter:  
**[www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de)**



Tel: Deutschland 0800 / 0000 120 (gebührenfrei)

Österreich 0800 / 204 669 (gebührenfrei)

Schweiz 0800 / 002 314 (gebührenfrei)

 **OrthoDepot**<sup>®</sup>

## Langfristige Partnerschaft

Die solutio GmbH & Co. KG, rose GmbH und DIE ZA arbeiten in Zukunft eng zusammen.



Für eine enge und langfristige Zusammenarbeit gehen DIE ZA, die solutio GmbH & Co. KG und die rose GmbH zukünftig Hand in Hand. Die Vorteile der Softwarelösung „rose4charly“, einer Schnittstelle zur Vereinfachung des Factorings, sollen von nun an auch die Kunden

der ZA begeistern. Das gibt DIE ZA als Praxisinsider bekannt. „Unsere Kunden profitieren bei der Verwendung der Factoring-Schnittstelle von einer strukturierteren Übersicht und einem erheblich geringeren Verwaltungsaufwand. Zudem werden mithilfe der Digitalisierung der Praxisabläufe zusätzliche Freiräume geschaffen. Diese Effizienz bedeutet mehr Zeit für die Patienten und steigert die Wirtschaftlichkeit. Und das ist unser Hauptziel“, so Andreas Hitzbleck, Vorstand der ZA AG. Ein nächster Meilenstein wird die Neuauflage des Kundenportals der ZA sein. Dieses überzeugt mit neuem Design, neuen Funktionen und einer weiteren Integration in die Lösungen von rose und solutio. So wird die Zusammenarbeit mit der ZA für die Kunden zukünftig noch besser in den Praxisalltag eingebunden.

Quelle: DIE ZA

## Aligner-Behandlung: Vorsicht bei Insolvenz!

← Seite 1

Durch die Entstehung von Fehlbissen kann das Kiefergelenk geschädigt werden.



Um dies zu vermeiden, muss auch eine vorzeitige Beendigung der Behandlung zahnmedizinisch begleitet werden. „Patienten mitten in der Behandlung allein zu lassen, ist unverantwortlich. Hier realisiert sich ein typisches Risiko, wenn Medizin zum Spekulationsobjekt wird“, so Dr. Hans-Jürgen Köning, Bundesvorsitzender des BDK. „Ich kann nur jedem Patienten, der seinen ‚Anbieter‘ nicht mehr erreicht, dringend empfehlen, sich an einen Kieferorthopäden zu wenden. Wir lassen sie nicht allein.“

Quelle: BDK

ANZEIGE

kompetent,  
partnerschaftlich,  
vertrauensvoll

# Die KFO-Abrechnungsprofis. Beste Referenzen!

... **zo solutions** AG ...

www.zosolutions.ag  
Tel.: +41 78 410 43 91

## ZWP Designpreis 2021

Machen Sie mit und zeigen Sie Ihre Designstory!



Sie haben eine durchdacht schöne Praxis, in der Sie, Ihre Mitarbeiter und Patienten sich wohlfühlen und gerne zur Arbeit und Behandlung kommen? Dann zeigen Sie es uns und machen Sie mit beim diesjährigen ZWP Designpreis! Vom spannenden Farbeinsatz über wirkungsvolle Lichteffekte, detailverliebte Form- und Raumgestaltungen bis hin zu einer eigenwilligen Material-Applikation – alles zusammen ergibt eine ganz persönliche und oftmals faszinierende Designstory, die, vom Praxisinhaber

initiiert, Mitarbeiter und Patienten gleichermaßen abholen und ansprechen möchte. Denn fernab von Selbstzweck und Elfenbeinturm verfolgt das Interior Design ein ganz handfestes Ziel: Es will Emotionen auslösen, Wertschätzung vermitteln und Vertrauen und Verbundenheit schaffen. Welche Register dafür gezogen werden, macht die Individualität und Einzigartigkeit einer jeden Praxis aus. Welche Designstory liegt Ihrer Praxis zugrunde? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis?

Der ZWP Designpreis 2021 möchte es wissen! Die Teilnahme ist ganz einfach: Füllen Sie die Bewerbungsunterlagen auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) aus und senden uns diese, vorzugsweise per E-Mail an [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de), bis zum 1. Juli 2021 zu. Die erforderlichen Unterlagen umfassen das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionell angefertigte aussagekräftige Bilder. 2021 feiert der ZWP Designpreis 20-jähriges Jubiläum! Seit 2002 prämiiert der Preis die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“ und hat dabei immer wieder neue Gestaltungselemente und Trends hautnah abgebildet. Grund genug für einen gebührenden Rückblick!

Quelle: [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



## KFO-Poliklinik mit neuem Direktor

Professor Till Köhne übernimmt Leitung der Kieferorthopädie am Universitätsklinikum Leipzig.

Prof. Dr. Dr. Till Köhne ist zum 1.1.2021 vom Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf an das Universitätsklinikum Leipzig gewechselt und tritt dort die Nachfolge des langjährigen Leiters Prof. Dr. Karl-Heinz Dannhauer an. Der Fachzahnarzt und erfahrene Kieferorthopäde bringt in seine Aufgabe umfassende Erfahrungen sowohl in der universitären Medizin als auch in der kieferorthopädischen Versorgung in der niedergelassenen Praxis mit. In den letzten drei Jahren verknüpfte er seine Aufgaben in Forschung und



Prof. Dr. Dr. Till Köhne (Foto: © UKL)

Lehre in Hamburg mit der kieferorthopädischen Versorgung von Kindern und Erwachsenen in einer großen Fachpraxis in Wien. Ein Schwerpunkt der klinischen als auch wissenschaftlichen Arbeit von Professor Köhne ist die Versorgung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten. Darüber hinaus legt der 36-Jährige großen Wert auf die Einführung moderner digitaler Lösungen.

Quelle: UKL

## Vorrangige Impfung für Zahnärzte

NRW nimmt Zahnärzte und Praxispersonal teils in erste Impfgruppe auf.

In Nordrhein-Westfalen können sich jetzt auch ein Teil der Zahnärzte und deren Mitarbeiter vorrangig impfen lassen. Das Gesundheitsministerium in Düsseldorf bestätigte auf Anfrage, dass Zahnärzte und Beschäftigte, die regelmäßig in vollstationären Pflegeeinrichtungen tätig werden, nunmehr zur Priorisierungsgruppe 1 gezählt werden. Das gelte auch für Zahnärzte, die in Schwerpunktpraxen vorrangig Corona-Patienten behandeln. Sie werden beim Personal im ambulanten und stationären Gesundheitsbereich genannt, das von Mittwoch an den AstraZeneca-Impfstoff bekommen soll.

Quelle: dpa



**TRIO**<sup>™</sup>  
CLEAR

»Das Alignersystem  
meines Vertrauens.«



PREISBEISPIEL

**6 CYCLES**

**799,- €\***

18 Steps (je 6 x weich, 6 x mittel, 6 x hart),  
\*inkl. 1 Refinement innerhalb 1 Jahres,  
MwSt und Versand



Mehr Lächeln. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit 35 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland.



More Info zu TrioClear<sup>™</sup>  
und weitere Angebotspakete

*35 Jahre*  
Erfahrung mit schönen Zähnen



# Effektiver Lückenschluss im Oberkiefer

← Seite 1

mit weitaus höheren Anforderungen an die Verankerung verbunden.<sup>10</sup> Der Erhalt des sagittalen Überbisses sowie das Einstellen der korrekten dentalen Mitte im Oberkiefer stellen insbesondere bei Vorliegen eines asymmetrischen Zahnbestands eine schwierige Verankerungs-

situation dar. Oft werden dann intermaxilläre Klasse III-Gummizüge eingesetzt, deren Verankerungserfolg jedoch sehr von der Mitarbeit des Patienten abhängig ist. Als weiterer Nachteil ist die nach distal gerichtete Kraft auf die Unterkieferdentition zu erwähnen, die eine Retrusion der Unterkieferfrontzähne zur Folge hat.

Zur Mesialisierung im Oberkiefer hat sich mittlerweile die sogenannte direkte Verankerung mittels eines Mesialsliders<sup>11</sup> und Miniimplantaten im anterioren Gaumen etabliert. Vorteilhaft ist hier die gute Knochenqualität ohne Risiko der Zahnverletzung, gepaart mit der Insertion von Miniimplantaten in der befestigten Mukosa.<sup>12</sup> In dreidimensionalen

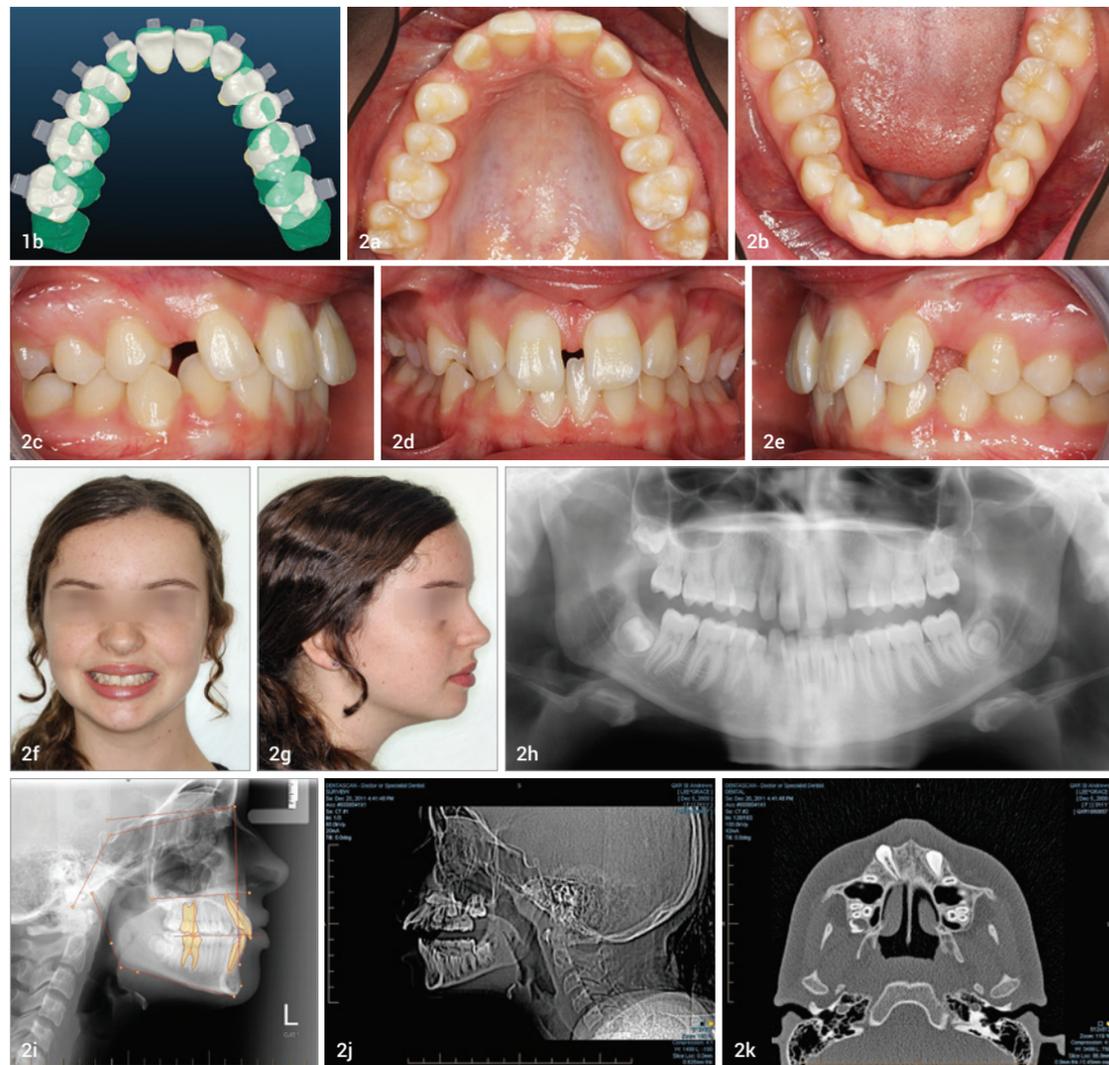
Evaluationen der Therapieergebnisse konnte gezeigt werden, dass sich die Frontzahnposition nach einem Lückenschluss mit Mesialslider und einer Molarenmesialisierung von durchschnittlich 6,3 mm nicht nachteilig verändert hat.<sup>13</sup>

## CAD/CAM-Bracketpositionierung

Das gewünschte Behandlungsziel und die entsprechend angestrebten Zahnbewegungen können heutzutage virtuell geplant werden. Werden Brackets verwendet, können diese dazu zunächst virtuell positioniert werden. Die Übertragung nach intraoral erfolgt dann mittels dreidimensionaler Transfertrays und indirektem Kleben. Die resultierende Behandlungszeit kann dadurch signifikant verkürzt werden, da notwendige

**„Fehlen bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen Zähne, ist meist der Oberkiefer betroffen.“**

Korrekturen wie das Repositionieren von Brackets oder notwendige Anpassungen des Bogens durch Ausgleichsbiegungen kaum noch erforderlich sind.<sup>14</sup> Die exakte Bracketpositionierung spielt insbesondere in dem in diesem Artikel geschilderten Fall eine Rolle, da die ersten oberen Prämolaren nach dem Lückenschluss in einer intentionellen Infraposition stehen sollen, um einen natürlichen Gingivaverlauf nachzuahmen (Abb. 1a und b).



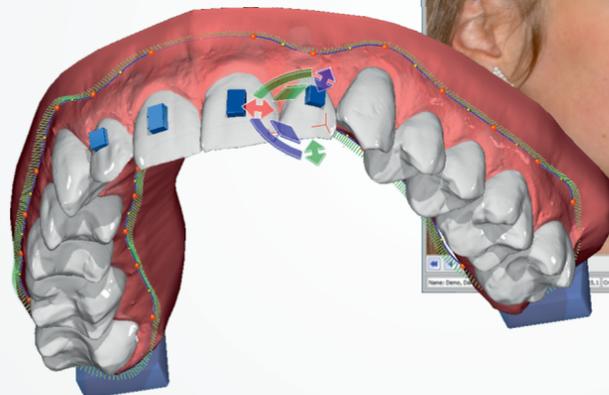
**Abb. 1a und b:** Virtuelle Planung zur indirekten Bracketpositionierung. Die ersten Prämolaren stehen in der finalen Position kranialer, um den natürlichen Gingivaverlauf nachzuahmen. (Quelle: © Insignia™, Ormco) **Abb. 2a-k:** 14-jährige Patientin mit horizontal verlagerten oberen Eckzähnen. Intraorale Aufnahmen (a-e), extraorale Fotos (f, g), sowie Röntgenaufnahmen (h-k). **Abb. 3:** Zustand nach Insertion von zwei medianen Miniimplantaten. **Abb. 4a-d:** Verwendete Bestandteile des Mesialsliders: Miniimplantat (a), Beneplate (b), Klebe-Tubes (c). Die Aktivierung erfolgt mittels Stopp und NiTi-Feder (d). **Abb. 5:** Zustand nach Einsetzen des Mesialsliders. **Abb. 6:** Klinische Situation nach Mesialisierung der Seitenzähne. **Abb. 7:** Zustand nach Entfernung des Mesialsliders.

ANZEIGE

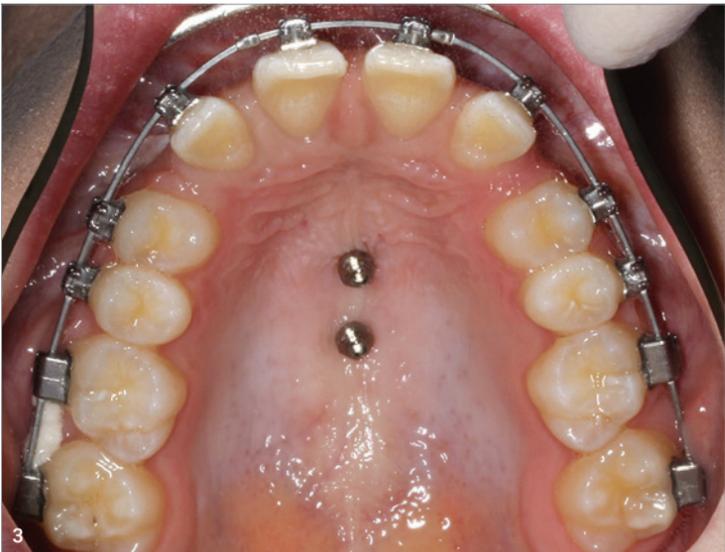


**Diagnostik  
Planung  
Beratung  
Dokumentation**

**2D/3D**



Infos zu Funktionsumfang und Schulungsangeboten unter [www.onyxceph.com](http://www.onyxceph.com)



**Klinisches Fallbeispiel**

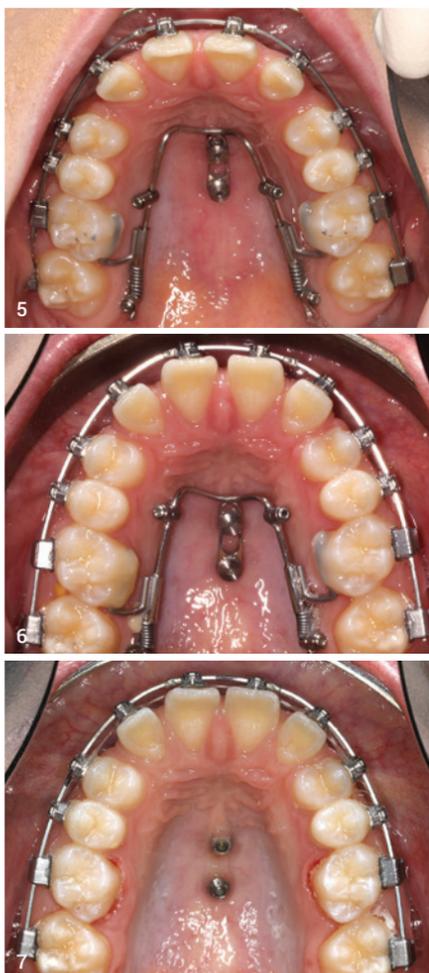
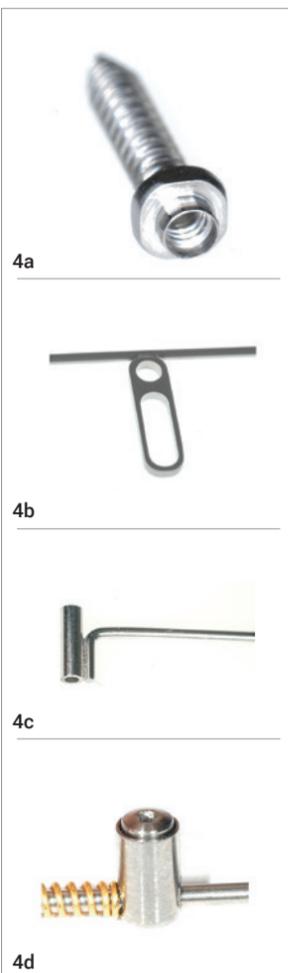
Bei einer 14-jährigen Klasse I-Patientin (mit Tendenz zu einer Angle-Klasse III) wurden extrem verlagerte obere Eckzähne diagnostiziert (Abb. 2a-k). Nach ausführlicher Risikoabwägung der Einordnung und Besprechung mit den Eltern und der Patientin sollten die oberen Eckzähne extrahiert und ein Lückenschluss nach mesial angestrebt werden. Als Alternativen wurde die prothetische Versorgung der Lücken diskutiert.

Nach erfolgter Digitalisierung der intraoralen Situation erfolgte die virtuelle Bracketpositionierung (Abb. 1a und b, Insignia™ System\*). Mittels dieser sollte erstens eine optimale Okklusion eingestellt werden, des Weiteren aber auch eine besondere Positionierung der Brackets 14 und 24 erfolgen. Ziel war es, die ersten Prämolaren an die Stelle der Eckzähne zu stellen. Damit es zu einem harmonischen Gingivaverlauf kommt, wurden die Zähne 14 und 24 in eine ausgeprägte Infraposition

gesetzt. Nach Bestätigung durch den Behandler wurden die Übertragungstrays für das indirekte Kleben der Brackets hergestellt. Die Brackets wurden anschließend geklebt und die Zahnbögen über fünf Monate bis zu einem .016" x .025" Vierkantbogen nivelliert.

Nach der ersten Nivellierungsphase erfolgte in dem zweiten Stadium der Behandlung der Lückenschluss: Dafür wurden nach lokaler Anästhesie zwei Miniimplantate\*\* posterior der Gaumenfalten inseriert (Abb. 3 und 4a; 2 x 9 mm anterior und 2 x 7 mm posterior). Die Übertragung auf ein Labormodell erfolgte mittels eines Silikonabdrucks. Dabei wurden die Brackets mit Wachs abgedeckt, um den Abdruck wieder einfach entfernen zu können.

Das Grundgerüst stellte eine Bepate\*\* mit 1,1 mm SS-Bogen dar (Abb. 4b), welche dem Gaumengewölbe angepasst wurde. Die Kopplung zu den Molaren erfolgte über palatinal angeklebte Tubes (Abb. 4c), während die Kraftapplikation nach mesial über NiTi-Druck-



In **3 Monaten** von **Klasse-II** zu **Klasse-I**

Intraorale **Gummizüge** schon mit **.014"** Niti Bögen

KEIN VERSPRECHEN...  
**FAKT**

[www.triamondbraces.com](http://www.triamondbraces.com)

Adenta GmbH | Gutenbergstraße 9 | D-82205 Gilching  
Telefon: 08105 73436-0 | Fax: 08105 73436-22  
Mail: [service@adenta.com](mailto:service@adenta.com) | Internet: [www.adenta.de](http://www.adenta.de)

**Abb. 8a–f:** Intraorale Aufnahmen sowie Porträtfoto nach Entfernung der Brackets. **Abb. 9a–i:** Patientin am erfolgreichen Behandlungsende: intra- und extraorale Aufnahmen (a–g) sowie Abschluss-OPG (h) und -FRS (i). **Abb. 10:** Überlagerung der Fernröntgenseitenbilder vor und nach Behandlung. **Tabelle 1:** Cephalometrie.



ANZEIGE

**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](https://www.invisalign-professional.de)

**invisalign** | made to move

Align Technology Switzerland GmbH, Saurestrasse 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz. © 2021 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.

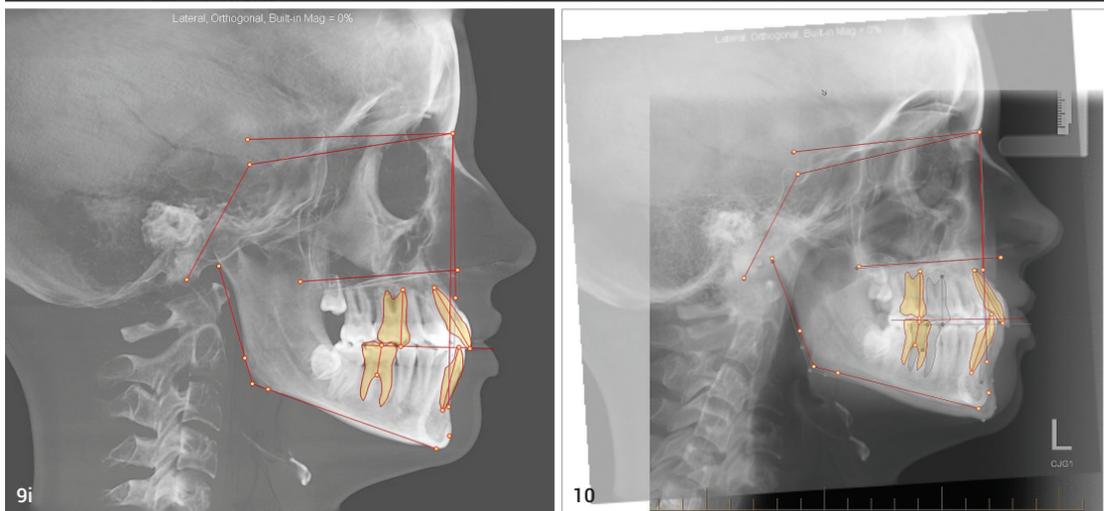
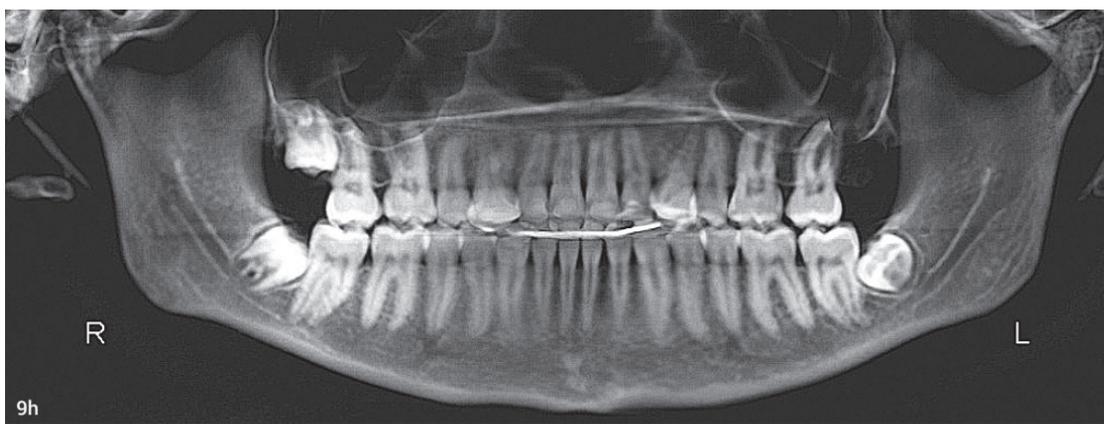
federn erfolgte (240 g; Abb. 4d). Mesial wurden kleine Stopps angebracht, damit der Mesialslider\*\* sich am Ende der gewünschten Bewegung selbst limitiert (Abb. 5). Der Mesialslider wurde alle sechs Wochen nachaktiviert, indem die posterioren Federn vollständig komprimiert wurden. Nach neunmonatiger Nutzung des Mesialsliders waren die Prämolaren und Molaren in eine therapeutische Klasse II eingestellt (Abb. 6), sodass der Mesialslider entfernt werden konnte (Abb. 7). Um die ersten Prämolaren zu Eckzähnen umgestalten zu können, wurde nicht nur in der vertikalen, sondern auch in der horizontalen Dimension eine Platzreserve eingebaut. Zudem wurde auch etwas Raum für eine harmonische Verbreiterung der mittleren Inzisivi angestrebt. Nach einer Gesamtbehandlungsdauer von 23 Monaten wurden alle Brackets entfernt (Abb. 8a–f), um anschließend die Zähne 14 und 24 mit Kompositaufbauten umzugestalten (Abb. 9a–j). Die Zähne 11 und 21 wurden mit Veneers verbreitert. In der Überlagerung der Fernröntgenseitenaufnahmen erkennt man die Oberkiefer-Seitenzahn-Mesialisierung ohne einen Verankerungsverlust im Sinne einer ungewünschten Retrusion der Ober- und Unterkiefer-Frontzähne (Abb. 10 und Tabelle 1).

**Diskussion**

Die Versorgung von Lücken stellt jede Behandlerin/jeden Behandler vor eine Herausforderung, da sowohl der Lückenschluss als auch die prothetische Rehabilitation jeweils Vor- und Nachteile mit sich bringen.<sup>5,6,15</sup> Aufgrund des bis weit in das Erwachsenenalter anhaltenden vertikalen Alveolarfortsatzwachstums und einer Knochenremodellierung ist häufig zu beobachten, dass

**„Der kieferorthopädische Lückenschluss ist im Vergleich zur Lückenöffnung meist mit weitaus höheren Anforderungen an die Verankerung verbunden.“**

sich eine Infraposition von Einzelzahn-Implantaten entwickelt, die vor allem im Oberkiefer-Frontzahnbereich die Ästhetik beeinträchtigt.<sup>5,6</sup> Jedoch hat auch der Lückenschluss gewisse Nachteile: Die Behandlung dauert meist länger als bei der Lückenöffnung. Zudem ergibt sich in der Regel eine hohe Anforderung



**Tabelle 1 Cephalometrie**

	Vorher	Nachher
NSBa	130,3°	131,1°
NL-NSL	9,4°	10,6°
ML-NSL	27,5°	30,3°
ML-NL	18,1°	19,7°
SNA	78,2°	77,7°
SNB	78,6°	78,6°
ANB	-0,4°	-0,9°
Wits	-0,9 mm	-2,4 mm
U1-NL	114,3°	114,9°
L1-ML	94,4°	90,4°
U1-L1	133,2°	134,2°
Overjet	3,5 mm	2,5 mm
Overbite	2,0 mm	2,0 mm

an eine solide Verankerung, um unerwünschte Zahnbewegungen wie ein Kippen der Frontzähne nach lingual oder ein Abweichen der Frontzahnmitte bei einseitigem Lückenschluss zu vermeiden. Mittels skelettaler Verankerung kann heute eine bessere Befestigung gewährleistet werden, sodass auch ein einseitiger Lückenschluss möglich ist. Dabei haben sich der anteriore Gaumen und die direkte Verankerung mittels Mesialslider im klinischen Alltag als sehr empfehlenswert herausgestellt.<sup>13</sup>

Nach erfolgreichem Lückenschluss kann die Rot-Weiß-Ästhetik durch eine Anpassung der Gingivakonturen mittels vertikaler Stellungskorrektur der Frontzähne erfolgen.<sup>4</sup> Dies ist indiziert, wenn Lücken im Bereich der Oberkiefer-Frontzähne geschlossen werden sollen. Wird die Lücke eines fehlenden seitlichen Schneidezahns geschlossen und der Eckzahn an die Position des seitlichen Schneidezahns gebracht, kann zum Beispiel der Eckzahn extrudiert werden, um den harmoni-

schen Gingivaverlauf anzustreben. Wird der erste Prämolare anstelle eines Eckzahns eingestellt, kann der erste Prämolare intrudiert werden, um den Gingivaverlauf zu optimieren.<sup>16</sup>

Durch die heutige CAD/CAM-Bracketpositionierung ist die finale Position aller Zähne besser planbar und auch effektiver umgesetzbar.<sup>14</sup> Studien haben gezeigt, dass die okklusale Funktion und der parodontologische Status nach Lückenschluss und vertikaler Anpassung auch nach vielen Jahren noch ausgezeichnet waren.<sup>8</sup>

Ein weiterer Vorteil des Lückenschlusses ist, dass durch die Zahnbewegung neuer Knochen im Bereich der Lücke generiert werden kann. Klinisch entsteht der Eindruck, als „nähmen die Zähne ihren Knochen mit“. So können knöcherne Atrophien, die in zahnlosen Alveolarfortsatzregionen entstanden sind, korrigiert werden. Last, but not least ist häufig zu beobachten, dass die Weisheitszähne nach Mesialisierung der Molaren aufgrund der in-

terdentalen Fasern mit nach mesial driften und auf diese Weise ausreichend Platz im Zahnbogen finden.

\*Ormco Europe BV  
\*\*PSM Medical Solutions / dentalline GmbH

**kontakt**

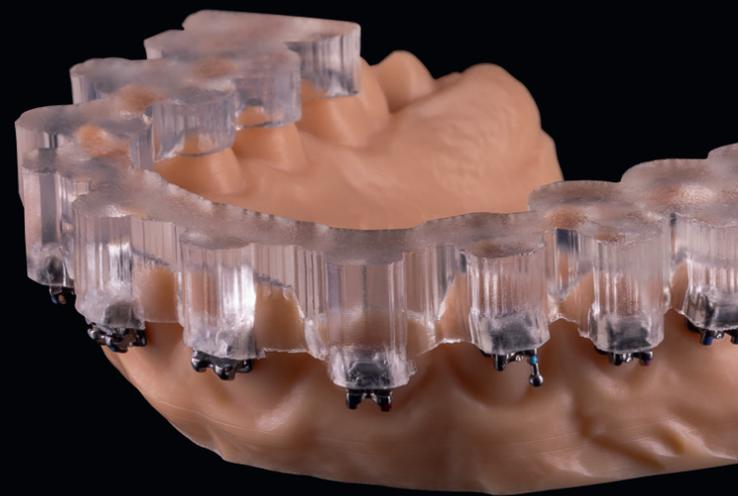


**Prof. Dr. Benedict Wilmes**  
Poliklinik für Kieferorthopädie  
Westdeutsche Kieferklinik, UKD  
Moorenstraße 5  
40225 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 8118671  
Fax: +49 211 8119510  
wilmes@med.uni-duesseldorf.de

# Sie drucken das. FotoDent® IBT

Lichthärtender Kunststoff zur Herstellung von transparenten, kieferorthopädischen Übertragungsschienen mittels 385 nm-LED-basierter Stereolithographieverfahren.

Überprüfung der korrekten Bracketpositionen jederzeit möglich – vor und nach dem Verkleben.



FotoDent® IBT 385 nm  
Für DLP-Drucker geeignet

- **Optimale Flexibilität**
- **Einfaches Entfernen**
- **Für alle gängigen Bracketsysteme**

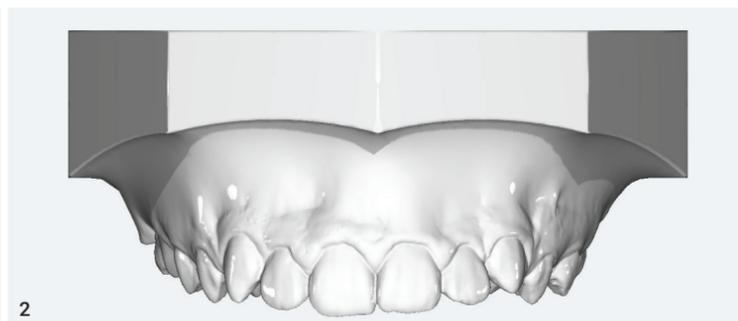




## Virtuelle Bracketpositionierung – ein Zukunftskonzept für jede KFO-Praxis?

Ein Beitrag von MDDr. Anna Svoboda.

Führt das digitale Platzieren der Brackets zu genaueren sowie effizienteren Behandlungsergebnissen und hat die Technik das Potenzial, sich zu einem Standardverfahren zu entwickeln? Dieser Artikel analysiert einige wissenschaftliche Arbeiten, die zum Thema veröffentlicht wurden und stellt gleichzeitig einen eigenen Erfahrungsbericht vor.



### Einleitung

Wie es bei den meisten medizinischen und zahnmedizinischen Bereichen der Fall war, erreichte die Digitalisierung in den letzten Jahren ebenfalls die Kieferorthopädie. Die Technologie gibt uns die Chance, schneller und effektiver zu arbeiten und Daten zu speichern, was sowohl für den Behandler als auch für den Patienten viele Vorteile mit sich bringt. Um die therapeutische Wirksamkeit und Kontrolle des Behandlungsverlaufs zu optimieren, ist die virtuelle Kieferorthopädie ein längst überfälliger Schritt.<sup>1</sup>

Der Einsatz von Intraoralscannern ermöglicht es uns, sowohl den Kiefer als auch den Biss des Patienten digital zu erfassen, statt herkömmlich mit Alginat die Zähne abzuformen und mit Wachs den Biss zu registrieren. Aus den erfassten Daten wird ein 3D-Modell hergestellt und gespeichert. Zu den vielversprechenden Einsatzmöglichkeiten des 3D-Modells in der Kieferorthopädie gehört unter anderem die virtuelle Positionierung der Brackets, die nach der Planung durch den Behandler mittels im 3D-Drucker angefertigten Bonding Trays indirekt umgesetzt wird.

### Die Entwicklung des indirekten Klebens

Die genaue Positionierung von Brackets ist einer der herausforderndsten Aspekte für die Optimierung der kieferorthopädischen Behandlung.<sup>2</sup> Um die Fehlerrate an dieser kritischen Stelle zu minimieren, wurden in der letzten Zeit zahlreiche Studien mit dem Ziel durchgeführt, die Protokolle für das indirekte Kleben zu verbessern. Vor allem befassten sich die Untersuchungen mit der CAD/CAM-Technologie.<sup>3</sup> Die Technik des herkömmlichen indirekten Klebens wurde erstmals im Jahre 1972 zur Verbesserung der Genauigkeit der kieferorthopädischen Bracketpositionierung eingesetzt.<sup>4</sup> Es gibt zahlreiche Studien, die das herkömmliche indirekte Kleben mit dem direkten Kleben verglichen haben. Manche dieser Untersuchungen zeigen, dass das indirekte Kleben eine genauere

Platzierung der Brackets auf einigen Zähnen und in einigen Ebenen ermöglicht, es führt aber möglicherweise nicht zu einem klinisch signifikanten Unterschied für den Patienten in Bezug auf die gesamte Behandlungszeit oder Anzahl der Patientenvorstellungen.<sup>5</sup>

**„Das Personal muss motiviert und bereit sein, die Komfortzone der herkömmlichen Behandlung zu verlassen.“**

Im Vergleich zum direkten Kleben ist der gesamte zeitliche Aufwand für das herkömmliche indirekte Kleben länger, die Behandlungszeit am Stuhl hingegen kürzer.<sup>6</sup> Manche Autoren stellten beim Vergleich zwi-

**Abb. 1:** Importierter Datensatz vor dem Beschneiden und Ausrichten in OnyxCeph<sup>3</sup>™. **Abb. 2:** Gesockeltes Modell. **Abb. 3:** Fertiges Arbeitsmodell nach dem Segmentieren. **Abb. 4:** Virtuell positionierte Brackets auf dem Malokklusionsmodell. **Abb. 5:** Vom Behandler bestimmte Kleberregel. **Abb. 6:** Funktion „Line-up“: Visualisierung der Korrektur.

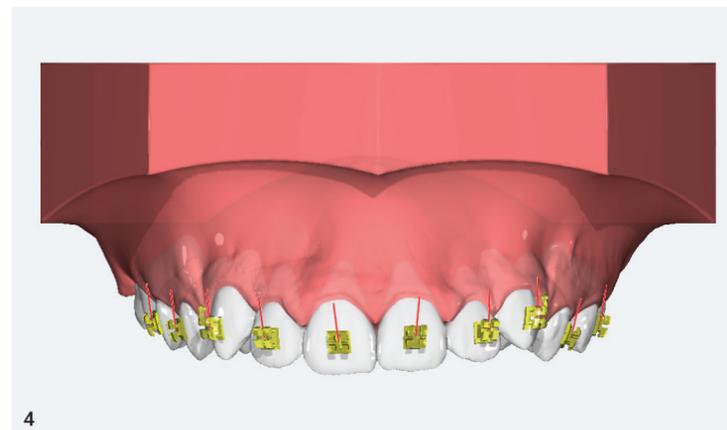
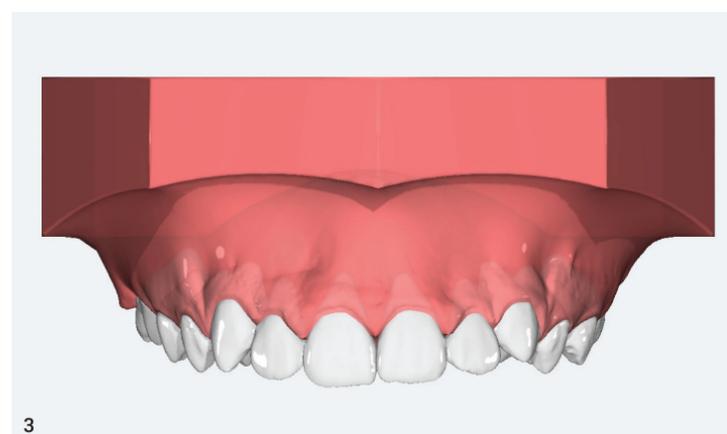
ANZEIGE

SIE WOLLEN MEHR INNOVATION?

**goDentis** DKV  
Ihr Partner für Zahngesundheit und Kieferorthopädie



Sprechen Sie uns an!  
[godentis.de/ihr-partner-fuer-kieferorthopaedie](https://godentis.de/ihr-partner-fuer-kieferorthopaedie)



Z1 Zahnmittelpunkt	
Position X:	4,53 mm
Position Y:	1,17 mm
Position Z:	23,95 mm
Abstand:	
FA <-> Inzisal	4,00 mm
FA <-> Gingival	4,93 mm
FA <-> Mesial	4,35 mm
FA <-> Distal	4,29 mm

schen herkömmlichem indirekten Kleben und direkten Kleben keinen signifikanten Unterschied hinsichtlich der Bracketverlustrate fest.<sup>7-9</sup> Das klassische indirekte Kleben besteht aus zwei Phasen: der Laborphase und der klinischen Phase. Jedes Bracket wird in der ersten Phase im Labor genau auf das Studienmodell platziert, in der zweiten

### Vorstellung des digitalen Workflows anhand eines Fallbeispiels

Im Folgenden wird anhand eines Fallbeispiels, bei welchem die Brackets im Oberkiefer virtuell platziert und indirekt geklebt wurden, der digitale Workflow vorgestellt. Nachdem beide Kiefer digital abgeformt und der Biss erfasst wurde (Intraoralscanner CS 3600, Carestream Dental), importierten wir den Datensatz in die Planungssoftware OnyxCeph<sup>3TM</sup> (Image Instruments), wo dieser gespeichert und weiter bearbeitet wurde. Zum virtuellen Bearbeiten gehören das Ausrichten, Beschneiden und Sockeln des so entstandenen Arbeitsmodells. Die virtuell gesockelten Modelle wurden daraufhin segmentiert, d.h. der Behandler ordnete dem Arbeitsmodell einzelne Zähne zu und prüfte die Referenzpunkte aller Zähne (Abb. 1-3). So entstand aus dem Datensatz ein fertiges Arbeitsmodell. Die während der Bearbeitung entstandenen Kronenkoordinaten dienten als Grundlage für die Arbeit in den Planungsmodulen der Software. Für die virtuelle Positionierung der Brackets gibt es in genannter Software zwei Alternativen: Bei der ersten Variante wird im nächsten Schritt ein Set-up erstellt, welches das Zielergebnis der Multibandbehandlung

Höhe und auf welchen Abstand von der Zahnkrone die Brackets gesetzt werden (Abb. 5).

Viele Tools im Modul „FA\_Bonding“ sind sehr hilfreich, um die Genauigkeit zu erhöhen und die Arbeit zu erleichtern. So können die virtuellen Arbeitsmodelle z. B. vergrößert, die Zähne aus verschiedenen Winkeln betrachtet und gedreht werden. Zudem ist es möglich, die Nachbarzähne auszublenden, um den optimalen Sitz des Brackets auf einem bestimmten Zahn zu überprüfen. Die Funktion „Line-up“ ermöglicht dem Behandler eine Visualisierung der Korrektur, wobei die Zahnkronen am geraden Bogen ausgerichtet werden (Abb. 6). In dieser Phase der Planung konnte der Behandler die Brackets in Ruhe platzieren, ohne sich unbequem über den Patienten beugen zu müssen.

Sind alle Brackets auf dem 3D-Modell virtuell platziert und entsprechend überprüft, kann im nächsten Schritt ein Bonding Tray konstruiert werden, welches das exakte Übertragen der geplanten Bracketposition in den Mund des Patienten ermöglicht. Es bestehen mehrere Möglichkeiten, wie in OnyxCeph<sup>3TM</sup> die Übertragungsschiene konstruiert werden kann. Wir haben uns im vorliegenden Fall für das Modul „Bonding Trays“ entschieden (Abb. 7-10).

Für das Drucken der Übertragungsschienen werden heutzutage verschiedene biokompatible Materialien eingesetzt. In unserer Praxis verwenden wir den Druckerharz Imprimo LC IBT (SCHEU DENTAL). Das Bonding Tray wird dann in einem letzten Schritt direkt in der Praxis 3D-gedruckt (Asiga MAX 3D-Drucker, SCHEU DENTAL) und weiter bearbeitet.

Das fertige Tray mit den bereits eingesetzten Brackets wurde als Nächstes im Mund des Patienten auf Passgenauigkeit überprüft. Nachdem diese als korrekt beurteilt wurde, erfolgte die Vorbereitung der Zahnoberfläche wie gewohnt. Unmittelbar vor dem Kleben wurden die Brackets (equilibrium mini, 18'er Slotgröße, Roth-Precription, DENTAURUM) mit einer dünnen Schicht eines geeigneten Komposits (Transbond<sup>TM</sup> Supreme LV, lichthärtendes Adhäsiv mit niedriger Viskosität, 3M Deutschland) be-

klinischen Phase werden alle Brackets auf einmal mithilfe einer Übertragungsschiene auf die Zähne gesetzt.<sup>10</sup> Das herkömmliche indirekte Kleben hat sich bei den meisten Behandlern nicht als ein Standardverfahren durchgesetzt, vor allem aufgrund der hohen Empfindlichkeit der Technik sowie der Notwendigkeit der zusätzlichen Laborphase, welche die Kosten dieser Verfahrensweise deutlich erhöht.<sup>11</sup> Zu weiteren

### „Damit das virtuelle indirekte Kleben zum Zukunftskonzept für jede KFO-Praxis werden kann, muss die Technik preiswerter werden.“

Nachteilen des herkömmlichen indirekten Klebens gehört die Tatsache, dass der Behandler wenig Einfluss auf die Bracketpositionierung hat, weil diese im Labor stattfindet.<sup>12</sup> Beim virtuellen indirekten Kleben verwandelt sich die Laborphase in einen digitalen Workflow. Der komplette Ablauf des Prozedere vom Scannen der Kiefer über das Planen der Bracketpositionen, dem Drucken des Bonding Trays und dem indirekten Kleben der Brackets kann somit in der Praxis stattfinden. Natürlich ist auch ein Outsourcing der Produktion der Übertragungsschienen an ein Fremdlabor möglich.

simuliert. Auf dem Set-up-Modell werden die Brackets ausgerichtet und danach wird das Set-up wieder in die Malokklusion zurückgesetzt (Modul „Wire\_Bonding“). Im vorliegenden Fall arbeiteten wir mit dem Modul „FA\_Bonding“, welches sich in unserer Praxis bewährt hat. In dieser zweiten Variante werden die Brackets direkt auf das Malokklusionsmodell gesetzt. In der Bracket-Datenbank (Bibliothek) wurden hierzu die gewünschten Brackets ausgewählt und automatisch auf das Arbeitsmodell (Malokklusionsmodell) gesetzt. Der Behandler wählte dann aus, auf welcher

# Sie drucken das. FotoDent<sup>®</sup> denture

## Die Prothese, die saugt!

FotoDent<sup>®</sup> denture zeichnet sich aus durch größtmögliche Dimensionsstabilität und Detailgenauigkeit und ist frei von MMA, biokompatibel und farbstabil.



FotoDent<sup>®</sup> denture 385 nm  
Für DLP-Drucker geeignet

- Kein Anmischen mehr von Pulver / Flüssigkeit
- 2 Farben
- Erfüllt alle DIN Normen

# 2021

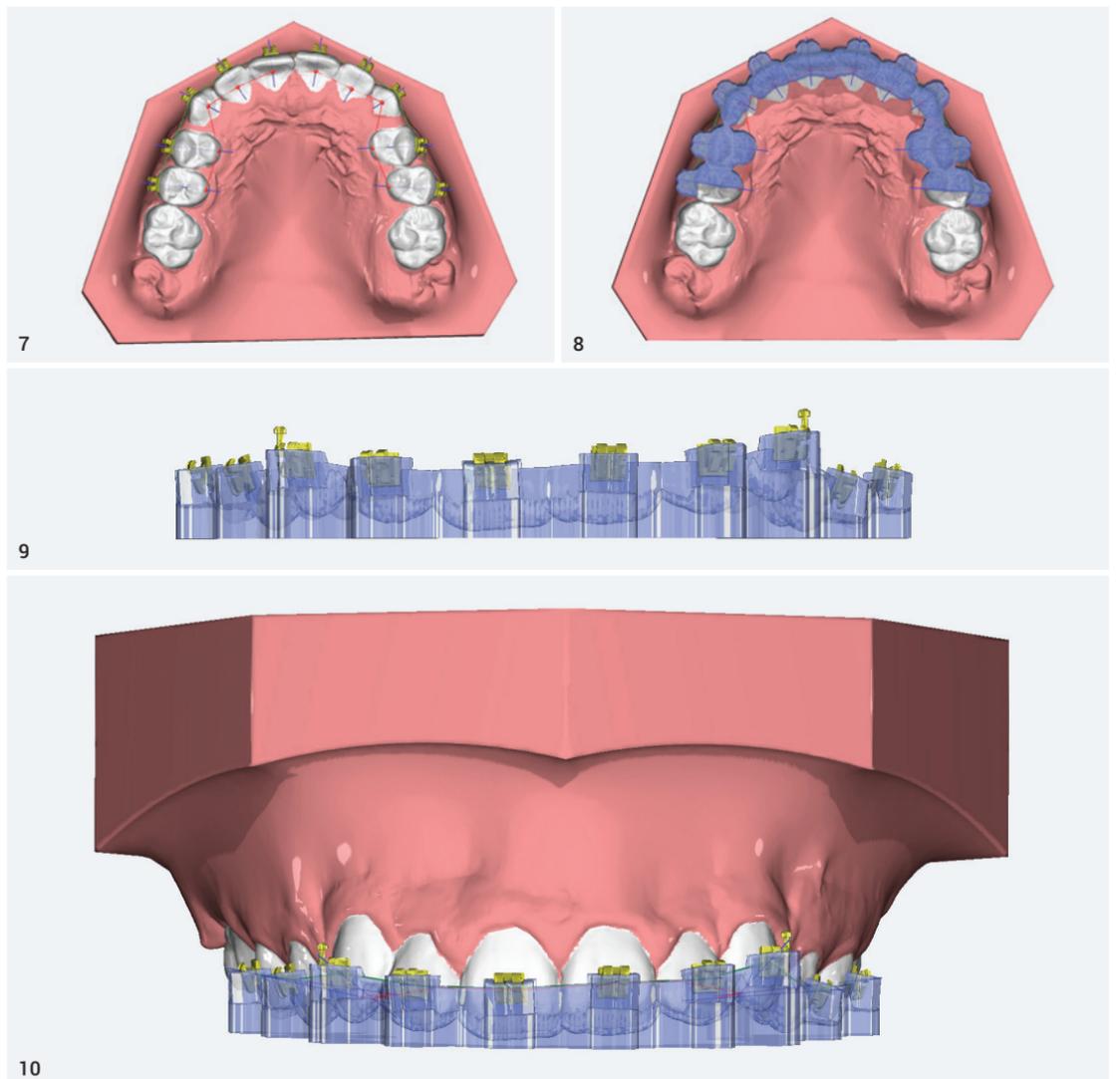
ANZEIGE

Nr. 3 | März 2021

ZWP DESIGNPREIS 2021

## Deutschlands schönste Zahnarztpraxis.

WWW.DESIGNPREIS.ORG



schichtet und sofort in den Mund des Patienten eingesetzt. Nach erfolgreichem Lichthärten konnte die Übertragungsschiene wieder von den Zähnen gelöst und der Sitz der Brackets erneut überprüft werden (Abb. 11 und 12). Es konnte eine exakte Positionierung der Brackets bei einer deutlich kürzeren Behandlungszeit am Stuhl realisiert werden (Abb. 13 und 14).

### Die Behandlungsergonomie

Im Vergleich zum direkten Kleben am Patienten ist die Arbeit deutlich ergonomischer. Der Behandler sitzt gerade vor dem Bildschirm, hat ideale Beleuchtungsbedingungen sowie eine perfekte Übersicht, wodurch der Rücken und die Augen des Behandlers entlastet werden. Der Behandler positioniert die Brackets, ohne von Speichelfluss, Schlucken, eingeschränkter Mundöffnung und Bewegungen des Patienten gestört zu werden. Diese beeinflussenden Faktoren können sonst beim direkten Kleben zum Entstehen von Ungenauigkeiten führen, welche die Verlängerung der gesamten Behandlungszeit als Folge haben können. Die klinische Phase des indirekten Klebens am Patienten dauert deutlich kürzer, was wiederum für den Patienten angenehmer ist.<sup>6</sup>

### Diskussion

Es wird in den nächsten Jahren erwartet, dass weitere Fortschritte in der Softwareentwicklung eine 3D-virtuelle maßgeschneiderte Behandlung und biomechanische Planung

in der Kieferorthopädie ermöglichen werden.<sup>13</sup> Die Kosten des Intraoral-scanners und des 3D-Druckers machen die Technologie im Moment noch für viele Praxen unerreichbar.<sup>1</sup> Das zahnärztliche Personal muss ebenfalls umfangreich geschult werden und vor allem motiviert und bereit sein, die Komfortzone der herkömmlichen Behandlung zu verlassen. Der Behandler steht am Anfang vor einer relativ flachen Lernkurve und

ist oft gezwungen, seine Protokolle durch eine Trial-Error-Herangehensweise zu optimieren. Die wenigen Studien, die das virtuelle indirekte Kleben mit dem direkten Kleben verglichen haben, zeigen, dass virtuelles indirektes Kleben eine genauere Positionierung der Brackets ermöglicht.<sup>1,3</sup> In unserer Praxis haben wir uns seit mehr als zwei Jahren auf dem Weg zum Erlernen der Technik mit zahlreichen Fehlerquellen auseinandergesetzt – von Fehlern beim

**„Brackets, die falsch auf die virtuellen Modelle platziert werden, führen klinisch zu den gleichen Diskrepanzen wie beim direkten Kleben.“**



Jetzt bis zum 1.7.2021 bewerben

**ZWP** ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS



Abb. 7: Festlegen der Grenzpunkte der Übertragungsschiene. Abb. 8: Visualisierung der Übertragungsschiene. Abb. 9 und 10: Vorschau der Übertragungsschiene mit Brackets.

Scannen über Fehler bei der Bearbeitung des virtuellen Modells, ungünstige Werte bei virtueller Positionierung der Brackets, ungeeignetes Design des Bonding Trays bis hin zu Fehlern beim Bearbeiten der fertigen Übertragungsschiene. Ein wichtiger Faktor, der zum Entstehen der Fehler in der kieferorthopädischen Behandlung beiträgt, ist die signifikante Lernkurve des durchführenden Kliniklers, der die Brackets positioniert.<sup>14</sup> Das gilt auch für das virtuelle Kleben. Wer die Technik nicht beherrscht, wird kein genaueres Ergebnis erzielen. Brackets, die falsch auf die virtuellen Modelle platziert werden, führen klinisch zu den gleichen Diskrepanzen wie beim direkten Kleben. Der Verlauf der Behandlung wird dadurch genauso beeinflusst.<sup>15</sup>

ANZEIGE

**Ortho Rebels**

**Seit 5 Jahren:  
Top Qualität und  
beste Preise.**

[www.ortho-rebels.de](http://www.ortho-rebels.de)

**Schlussfolgerung**

Wenn man sich für die Praxis einen Intraoralscanner und einen 3D-Drucker angeschafft hat, stellt das virtuelle indirekte Kleben eine weitere interessante Anwendungsmöglich-

keit dieser Technologie dar und ermöglicht dem Behandler, die teuren Geräte effektiv auszunutzen. Damit das virtuelle indirekte Kleben aber zum Zukunftskonzept für jede KFO-Praxis werden kann, muss die Technik preiswerter werden. Weiterhin werden viele klinische Studien notwendig sein, um die Effizienz und Dauer der gesamten Behandlung, Anzahl der Besuche und um Notwendigkeit des Umklebens beurteilen und die Verlusten der Brackets zwischen dem direkten und indirekten virtuellen Kleben vergleichen zu können. Die Protokolle sollten weiter optimiert werden, damit der Behandler klare Leitlinien an die Hand bekommt, nicht ständig experimentieren muss und die Lernkurve der Technik sich steiler entwickelt.

**kontakt**



**MDDr. Anna Svoboda**  
Gemeinschaftspraxis  
Dr. Dietrich Seidl  
und Katja Magiera  
Friedrich-Ebert-Straße 63  
99096 Erfurt  
Tel.: +49 361 3450934  
kfo@dseidl.de  
www.dseidl.de

Abb. 11: Die Überprüfung der Passgenauigkeit des Bonding Trays. Abb. 12: Brackets nach der Entfernung des Bonding Trays. Abb. 13: Die Situation im Verlauf der Behandlung. Abb. 14: Die Situation nach der Entfernung der Brackets.

ANZEIGE

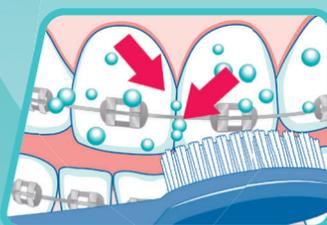
Exklusive nachhaltige Komplettpflege für Zähne und Zahnfleisch

OHNE  
MIKROPLASTIK

# MEDIZINISCHE SPEZIAL-ZAHNCREME MIT NATUR-PERL-SYSTEM



- ✓ ideal für Träger von Zahnsparungen
- ✓ optimale Reinigung bei minimaler Abrasion (RDA 32)
- ✓ für die 3x tägliche Zahnpflege
- ✓ Doppel-Fluorid-System (1.450 ppmF)
- ✓ für natürliches Zahnweiß



**DAS PERL-SYSTEM**

Kleine, weiche, zu 100 % biologisch abbaubare Perlen rollen Beläge einfach weg; schonend für Zähne und Umwelt – ohne Mikroplastik.

**JETZT PROBEN ANFORDERN**

Bestell-Fax: 0711 75 85 779-71

Bitte senden Sie uns kostenlos:

ein Probenpaket mit Patienteninformationen

Praxisstempel, Anschrift

Datum/Unterschrift

KN März 21



Dr. Liebe Nachf. GmbH & Co. KG  
D-70746 Leinfelden-Echterdingen  
bestellung@pearls-dents.de



Dr. Michèle Fuchs



ZTM Matthias Peper

## Digitale Behandlungsplanung in der Alignertherapie (2)

Ein Fallbericht einer skelettalen Klasse III mit frontalen Engständen von Kieferorthopädin Dr. Michèle Fuchs und ZTM Matthias Peper.



### Attachments in der Refinement-Planung:

Im Rahmen des Refinements gibt es unterschiedliche Herangehensweisen im Umgang mit den Attachments. Normalerweise sollten zumindest alle optimierten Attachments vor dem erneut zu erfolgenden Intraoralscan entfernt werden. Es gibt allerdings auch die Möglichkeit, diese unverändert so zu belassen und nachträglich virtuell zu entfernen, um sie dann individuell neu planen zu können. Der Vorteil dieser Option des Nicht-Entfernens liegt darin begründet, dass jedes vorhandene Attachment – auch wenn der mit dem Attachment versehene Zahn während des Refinements gar nicht bewegt wird – zumindest eine zusätzliche Verankerung bietet. In der Refinement-Planung kann dann individuell entschieden werden, ob bestimmte Attachments virtuell entfernt und neu geplant werden sollen.

### Refinement-Analyse

Der ClinCheck® eignet sich sehr gut für die genaue Analyse dessen, was bisher klinisch umgesetzt wurde. Hierzu öffnen wir immer den zuvor bestätigten ClinCheck® (Abb. 9). Im Rahmen der Refinement-Analyse gilt es, verschiedene Faktoren zu berücksichtigen, um letztendlich optimale Ergebnisse erzielen zu können. So ist beispielsweise bei schwarzen Dreiecken Vorsicht geboten. Denn diese sind im ClinCheck® häufig nicht so deutlich erkennbar wie in der tatsächlichen klinischen Situation. Von daher sollten zur besseren Orientierung in jedem Fall stets die klinischen Bilder mit herangezogen werden. Im dargestellten Fallbeispiel hat die geplante Rotation und Extrusion

von Zahn 34 im ersten Durchlauf nicht einwandfrei funktioniert; generell stellt sich die Verzahnung im Prämolarenbereich als nicht optimal dar. Hier muss nun im finalen Schritt mit einer sogenannten „Hard Occlusion“ gearbeitet werden, damit definitiv kein weiteres Refinement erforderlich ist. Dabei sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass die Approximalkontakte frei sind.

„3D-Tools erweisen sich bei der Feineinstellung der Okklusion als äußerst hilfreich.“

In der Refinement-Planung zu berücksichtigen ist zudem die Frage, wie nach Behandlungsabschluss retiniert werden soll. Besteht beispielsweise ausreichend Platz für einen eventuell einzusetzenden Palatinalretainer?

Aber auch die Umsetzung einer korrekten Interkuspitation im Molarenbereich oder die optimale Feineinstellung aller Rotationen gilt es in der Planung zu berücksichtigen.

### Technikerkommunikation

Um das Refinement im vorliegenden Fall zu verdeutlichen, ist im Folgenden wieder die Kommunikation der behandelnden Kieferorthopädin mit dem Techniker aufgeführt, inklusive der entsprechenden detaillierten Erläuterungen. Da in diesem Fall die AP-Situation nicht mehr korrigiert werden musste, also keine sequenziellen Bewegungen auftraten, musste nur noch an der optimalen Endsituation gearbeitet werden. Die Strategie als solche musste also nicht mehr verändert werden.

### Teil 2: Refinement-Phase

#### Einleitung

In der letzten KN-Ausgabe (Heft 1+2/2021) hatten wir die digitale Fallplanung einer dental kompensierten Klasse III mit primären und sekundären Engständen beschrieben (Abb. 1a–e) und die klinische Umsetzung der mithilfe von Alignern erfolgenden Behandlung präsentiert. Bis jetzt wurden dabei folgende Therapieziele erreicht: Distalisation im Unterkiefer, Kreuzbissüberstellung im Frontzahnbereich sowie Expansion und Ausformung des oberen und unteren Zahnbogens (Abb. 2a–e). Im nun folgenden zweiten Teil dieses Artikels soll insbesondere auf das Refinement eingegangen werden, welches beim vorgestellten Patientenfall im Oktober 2020 in der kieferorthopädischen Fachpraxis der Autorin begonnen wurde. Die dargestellten Abbildungen zeigen anhand der intraoralen (Abb. 2a–e) und extraoralen Fotos (Abb. 7a–c), der Röntgenbefunde (Fernrönt-

genseitenaufnahme und Orthopantomogramm, Abb. 8a und b) sowie der Darstellung im ClinCheck® (Abb. 3a–e; 4a, 5a und 6a) nun die klinische Ausgangssituation vor dem Beginn der Refinementphase.



**Abb. 1a–e:** Klinische Ausgangssituation: Ausgeprägter transversaler Schmaliefer im Ober- und Unterkiefer, insbesondere im Bereich der Prämolaren. Primäre und sekundäre Engstände, Kreuzbiss und Kopfbiss im Frontzahnbereich. **Abb. 2a–e:** Intraorale Ansicht vor Beginn des Refinements. Durch die detaillierte und exakte Planung sowie die gute Compliance des Patienten sind nur noch Feinheiten zu korrigieren. (Fotos: © Dr. Michèle Fuchs)

**Abb. 3a–e:** ClinCheck® Refinement-Beginn Stufe #1. (Fotos: © Align Technology Inc.)

# FORESTADENT CAMPUS365



*Starten Sie noch heute mit Ihrer digitalen Aus- und Weiterbildung!*

*Egal ob zukünftige Live Online-Kurse und -Events, FORESTADENT Online Symposien, Webinare, Produktkurse oder Schulungsvideos – auf unserer E-Learning Plattform [www.forestadent-campus365.com](http://www.forestadent-campus365.com) finden Sie alle Tools für ein umfassendes und ansprechendes Lernen am Bildschirm.*

[www.forestadent-campus365.com](http://www.forestadent-campus365.com)

**FORESTADENT**<sup>®</sup>  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

**Abb. 4a und b:** Anteriore Ansicht bei Refinement-Beginn: Schwarze Dreiecke sind durch die Zahnmorphologie bedingt und werden im Refinement reduziert (der Approximalkontakt wird nach gingival verlegt). Die oberen Eckzähne werden noch für eine verbesserte Eckzahnführung eingestellt. **Abb. 5a und b:** Leicht offener Biss im Bereich 34 – die Derotation und Extrusion sind unterkorrigiert. **Abb. 6a und b:** Ansicht bukkal rechts – Die optimale Okklusion im Molaren- und Prämolarenbereich wird im Rahmen des Refinements eingestellt. **Abb. 7a-c; Abb. 8a und b:** Extraorale Fotos (Abb. 7a-c) sowie Röntgenaufnahmen (Abb. 8a und b) nach Abschluss der aktiven Alignerbehandlung. (Fotos 4a, 5a und 6a: © Align Technology Inc.; Fotos 4b, 5b und 6b; 7a-c sowie 8a und b: © Dr. Michèle Fuchs) **Abb. 9-15:** Gegenüberstellung der Ausgangssituation vor Behandlungsbeginn (jeweils links) mit dem Refinement-ClinCheck® in der initialen Stufe (jeweils rechts). (Fotos: © Align Technology Inc.)



**Hinweis**

Sollte dieser klinische Fall Ihr Interesse geweckt haben, würden wir uns sehr freuen, Sie bei unseren „Mastering the ClinCheck®-Software“-Seminaren sowie dem TPAO-Kongress (Treatment Planning in Aligner Orthodontics) im November 2021 zu begrüßen. Dort werden wir auf diesen Fall sowie auf weitere spannende Alignerfallplanungen eingehen.

**0,1 mm ASR zwischen 11, 21, distal 12, 13, 22, 23 und zusätzlich 1 C-Chain am Ende der aktiven Behandlung**

Ein C-Chain-Aligner entspricht ebenfalls einer approximalen Schmelzreduktion (ASR) distal 3 bis distal 3 von je 0,1 mm und wird als Überkorrektur genutzt. Sollten also am Ende der aktiven Behandlung noch schwarze Dreiecke zu sehen sein, kann hier klinisch eine weitere leichte ASR von 0,1 mm durchge-

führt werden, um die ästhetisch störenden Dreiecke zu reduzieren. Dann werden der C-Chain-Aligner eingesetzt und die Lücken entsprechend reduziert (Abb. 10).

**„Hard Occlusion“ im Prämolarenbereich**

Die sogenannte „Hard Occlusion“ kann angefragt oder besser noch vom Behandler selbst mithilfe der zur Verfügung stehenden 3D-Tools eingestellt werden. Die okklusalen

Kontakte werden dann von der Software nicht mehr in Grün, sondern in Rot dargestellt. Rot bedeutet, dass die Kontaktpunkte um mehr als 0,3 mm „ineinander“ geschoben sind; also eine Art Überkorrektur der Extrusion erfolgt ist. Wir stellen diese Kontakte mithilfe der dreidimensionalen Tools in der Praxis immer selbst ein, da so eine deutlich bessere Kontrolle des op-

timalen Dreipunktkontakts sichergestellt ist und keine Balancekontakte entstehen (Abb. 11).

**Leichte Intrusion der UK 3er und optimale Einstellung der Eckzahnführung mit 3D-Tools**

Hier ist es unabdingbar, mit den 3D-Tools zu arbeiten. Zunächst werden aus oral-palatinaler Sicht der ClinCheck® betrachtet und die

ANZEIGE

www.halbich-lingual.de

**Halbich LINGUALTECHNIK UG**

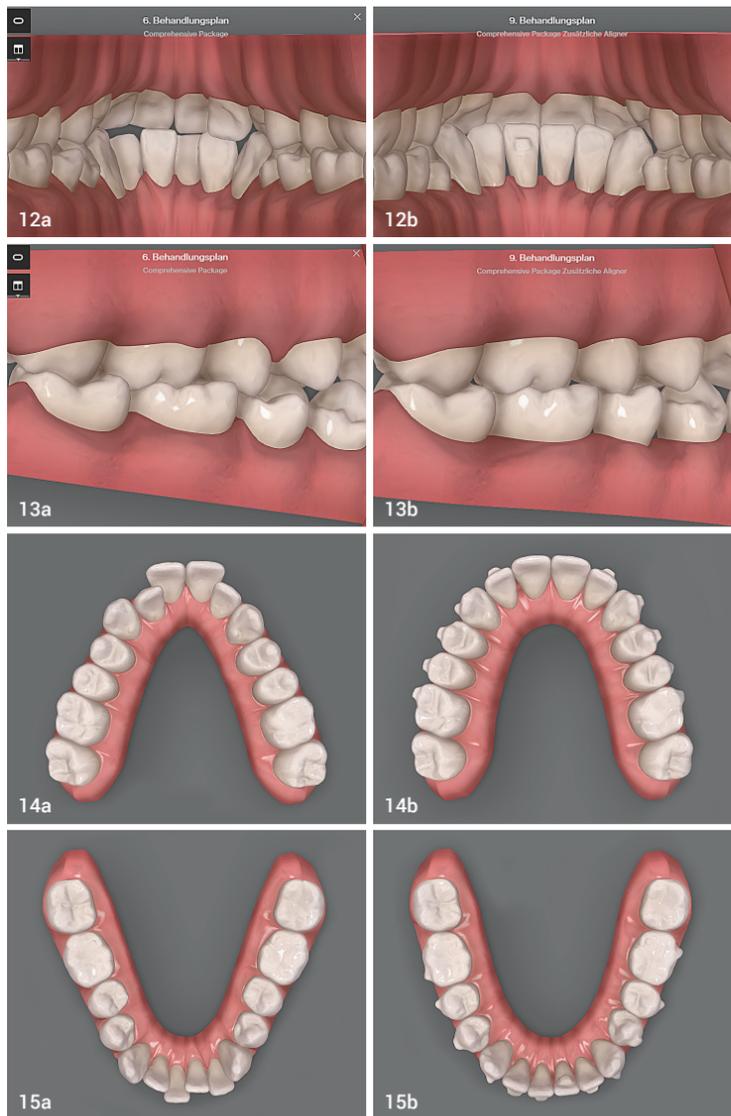
PATIENTEN  
BEHANDLER

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

6. Behandlungsplan  
Comprehensive Package

9. Behandlungsplan  
Comprehensive Package Zusätzliche Aligner

10a, 10b, 11a, 11b



Eckzähne so eingestellt, dass ausreichend Platz für einen späteren Retainer vorhanden ist. Wir arbeiten in diesem Fall mit einer leichten Überkorrektur (0,2 mm mehr Intrusion). Abschließend müssen die Eckzahnrelationen im Ober- und Unterkiefer unbedingt aus allen Perspektiven verglichen und optimal eingestellt werden (Abb. 12).

**Interkuspitation im Molarenbereich**

Die ClinCheck®-Software ermöglicht dem Anwender mithilfe der dreidimensionalen Tools die optimale Kontrolle und Einstellung der Interkuspitation im Molarenbereich. Es ist also ratsam, diese entsprechend zu nutzen (Abb. 13).

**Feineinstellung aller Rotationen**

Auch bei der Feineinstellung der Rotationen erweisen sich die 3D-Tools als äußerst hilfreich, insbesondere bei kritischen Bewegungen. In diesem vorliegenden Fall wurde die Rotation der Zähne 34 und 41 mit jeweils drei Grad Überkorrektur eingestellt. Zu beachten sind hierbei unbedingt die Auflösung von approximalen Mikrokollisionen, die Erstellung von Ausrichtungsstufen sowie die Berücksichtigung des sogenannten Mobility Effects, um dem Zahn ausreichend Platz für die entsprechende Bewegung zur Verfügung zu stellen (Abb. 14 und 15).

Das Refinement wurde bei diesem Fallbeispiel mit weiteren acht Stufen geplant, wovon die letzte Stufe der Überkorrektur dient. Das defi-

nitive klinische Endergebnis wird im Frühsommer dieses Jahres zu erwarten sein.

**kontakt**



**Dr. Michèle Fuchs**  
 MVZ für Kieferorthopädie  
 Dr. Fuchs & Kollegen  
 Bahnhofstraße 17  
 71638 Ludwigsburg  
 Tel.: +49 7141 99075-0  
 rezeptionfuchs@googlemail.com  
 www.dres-fuchs.de



**ZTM Matthias Peper**  
 inviSolution GmbH  
 Treatment Planning Service  
 Händelstraße 31, 50674 Köln  
 Tel.: +49 221 99409965  
 info@invisolution.de  
 www.invisolution.de

# 3Shape Clear Aligner Studio

Für digitale Präzision in der Praxis



Mit dem offenen 3Shape Clear Aligner Workflow entscheiden Sie selbst, ob Sie Ihre 3Shape TRIOS® Scans an einen der vielen integrierten Clear Aligner Anbieter schicken oder In-house designen und fertigen. Behalten Sie mit dem TRIOS Intraoralscanner, der 3Shape Clear Aligner Studio® Software und Ihrem ausgewählten Drucker die Kontrolle über Ihre Clear Aligner Behandlungen.



TRIOS Scan



Behandlungsergebnis



In-house Design und Planung



In-house Fertigung

**Vorteile für den Behandler**

- Unterstützt durch Ergebnisvorhersage in Echtzeit
- Geführte Workflows
- Zugang zu großer Anzahl von Clear Aligner Anbietern

**Vorteile für den Patienten**

- Erhöhter Patientenkomfort
- Ansicht des voraussichtlichen Behandlungsergebnisses
- Zähne in realistischen Farben

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte telefonisch an: +49 211 33 67 20 10 oder per Mail an: contactus.de@3shape.com





# Online-Anamnesebogen: Perfektes Beispiel digitaler Transformation

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

Die Erhebung der Anamnese bei Neupatienten ist die wichtigste Maßnahme, um Risikofaktoren (Vorerkrankungen, Medikamentennutzung) zu erkennen, Erwartungen an die Behandlung sowie individuelle Patientendaten (wie Name, Adresse, Rechnungsempfänger, Art der Krankenversicherung, bestehende Zusatzversicherungen etc.) abzufragen. Dies entspricht der Erfahrung des Patienten, der eine solche Maßnahme zudem in Zusammenhang mit der Fürsorgepflicht der Praxis erwartet. Weiterhin ist ein Anamnesebogen im Rahmen der Dokumentationspflicht nach § 630c Patientenrechtegesetz gesetzlich vorgeschrieben. Der vom Patienten ausgefüllte Anamnesebogen ist damit nicht nur ein bewährtes Instrument für jede Praxis, sondern hat auch juristische Bedeutung.



erfolgt eine automatische Synchronisation der Daten aus dem Bogen. Alles ist perfekt aufeinander abgestimmt und entlastet die Mitarbeiterin an der Anmeldung. Von diesem erprobten Konzept profitieren die iie-Anwender bereits seit neun Jahren (Abb. 1).

### Vorteile für den Patienten

- Ausfüllen des Anamnesebogens ist ganz in Ruhe und ohne Stress am PC oder Handy möglich.
- Aufenthalt im Wartezimmer/Wartezeit wird verkürzt.
- Praxis wird automatisch als fortschrittlich beurteilt, da sie außergewöhnlichen digitalen Patientenservice bietet. Dies vermittelt dem Patienten ein gutes Gefühl.

### Vorteile für die Praxis

- Alles basiert auf optimierter Internettechnologie, sofortiger Start ohne Installation von Software möglich.
- Mehrfach geprüftes Verfahren, das allen Vorschriften des Datenschutzes nach Art. 32 EU-DSGVO entspricht
- Sofortige Arbeitserleichterung und Zeitersparnis an der Rezeption
- Qualifizierte Patientendaten liegen bereits vor dem Besuch des Patienten vor
- Erhebliche Reduzierung von Übertragungsfehlern
- Lästiges Scannen und Import des Bogens in die Praxisverwaltungssoftware entfällt
- Rechtssichere digitale Unterschrift des Anamnesebogens durch den Patienten möglich
- Kontaktloses Verfahren schützt Mitarbeiter und Patienten und reduziert die Verweildauer im Wartezimmer (Corona-konform).

wöhnliche Lösung geschaffen, die einfacher und schneller ist sowie ohne hohe Kosten für ein Tablet auskommt. Patienten können über einen QR-Code den auf mobile Endgeräte optimierten Anamnesebogen im Wartezimmer einfach und schnell auf ihrem eigenen Handy ausfüllen und hier auch digital unterschreiben (Abb. 2).



### Anamnese analog: Zeit und Geduld sind gefragt



Um den Prozess zu vereinfachen, haben die allermeisten Praxen einen standardisierten Fragenkatalog in Form eines Anamnesebogens entwickelt. In aller Regel wird dieser beim ersten Besuch des Neupatienten im Wartezimmer ausgefüllt.



Einige wenige Praxen versenden den Anamnesebogen vorab per Post oder bieten ihn zum Download auf der Website an. So können Patienten ihn in aller Ruhe von zu Hause aus ausfüllen.



Die Erhebung und Dokumentation der Anamnese erfordern jedoch bei allen Beteiligten Arbeit, Zeit und Geduld.

für Patienten zu bieten. Zahlreiche Kolleginnen und Kollegen vertrauen der innovativen Technologie und nutzen die erprobten Anwendungen bereits.

### Beispiel: Digitale Gestaltung des Erstkontaktes bei Neupatienten

Hier gibt es zwei mögliche Szenarien: Neupatienten können über die Website der Praxis online einen Termin buchen. Die Terminbestätigung erfolgt in Echtzeit und erhält einen Link zum Anamnesebogen. Oder: Der Neupatient meldet sich telefonisch in der Praxis. Der in ivoris vergebene Termin löst eine Terminbestätigung mit Anamnesebogen in der iie-systems-Anwendung aus.

### Anamnese digital: Qualifizierte Verbesserung

Strategisches Ziel bei der Erhebung der wichtigsten Anamnesedaten ist die Umwandlung bislang analoger Prozesse in neue digitale Abläufe inklusive Datenverarbeitung und -speicherung in der Praxisverwaltungssoftware von ivoris. Eine solche digitale Transformation erleichtert die Arbeit, beschleunigt tradierte Prozesse und ist daher für jede Praxis mit einem unschätzbaren Vorteil verbunden. Als Spezialist für digitale Praxisprozesse bietet iie-systems seinen Anwendern seit vielen Jahren leistungsstarke digitale Lösungen. Absicht ist es, Praxisprozesse effizienter zu gestalten und dabei gleichzeitig ein perfektes Anwendererlebnis



### Innovativ und kostengünstig: digitale Lösung bei nicht zurückgeschicktem Anamnesebogen

Wenn der neue Patient den über die Terminbestätigung verschickten Anamnesebogen nicht ausgefüllt und zurückgeschickt hat, muss auf den analogen Bogen zurückgegriffen werden. Einige Praxen nutzen alternativ ein Tablet zur Erhebung der Anamnese. So war es bislang. Hier hat das Entwicklerteam vom iie-systems ganz aktuell jedoch eine neue und außerge-

Vergleichbar ist dieser Prozess mit einer Banküberweisung. Der ausgefüllte Anamnesebogen wird verschlüsselt an die Praxis übermittelt. Über die Schnittstelle ivoris connect

Abb. 1: Wird der Erstkontakt mit dem Patienten digital realisiert, ist das mit zahlreichen Vorteilen für die Praxis verbunden. Abb. 2: QR-Code mit dem Smartphone scannen und schon kann der Anamnesebogen auf dem eigenen Handy ausgefüllt und digital unterschrieben werden. Abb. 3: Die Daten werden mittels künstlicher Intelligenz anonymisiert zusammengeführt und verarbeitet. Abb. 4: Die Implementierung der Anwendungen in den Praxisworkflow ist absolut einfach. (Fotos: © Dr. Michael Visse)

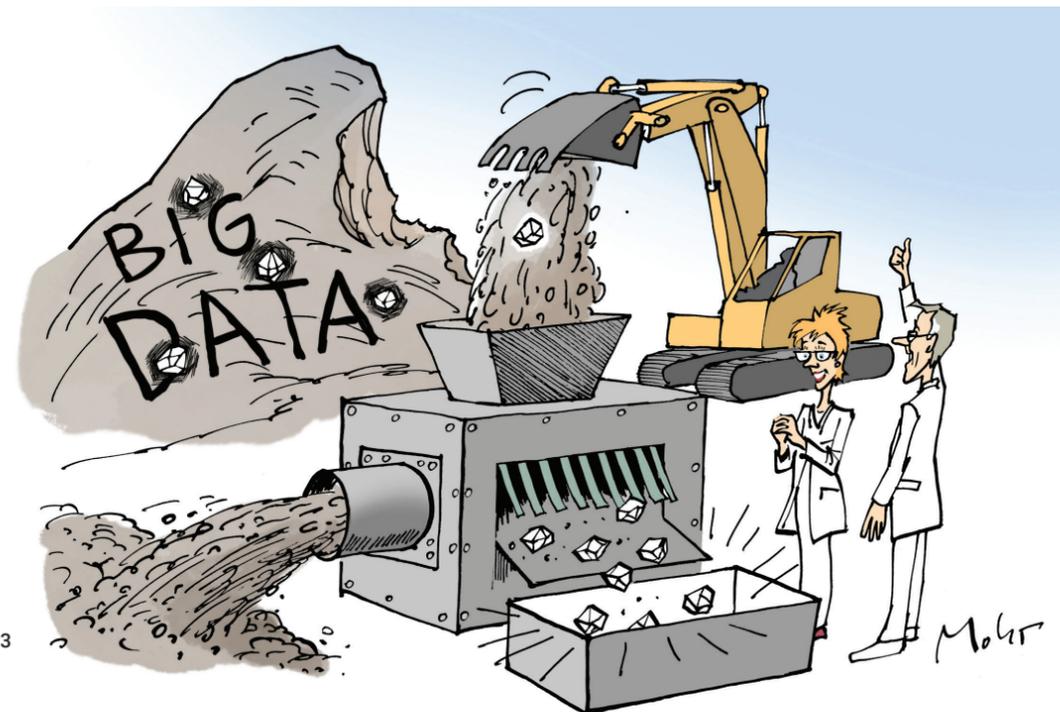
Alles ist problemlos und intuitiv zu verstehen, sodass der Patient nicht überfordert wird. Dieser Aspekt ist wichtig, denn der erste Besuch in einer Arztpraxis stellt nicht selten eine unangenehme Stresssituation dar. Den bisherigen Erfahrungen zufolge reduziert die Nutzung des eigenen Handys zum Ausfüllen des Anamnesebogens den Stress des Patienten signifikant. Die Daten werden in Echtzeit synchronisiert und entsprechend strukturiert in die Praxisverwaltungssoftware importiert.

### Vorteile für die Praxis

- Keine eigenen teuren Tablets notwendig
- Keine zeitraubende Suche nach einem freien Tablet
- Erklärung zur Nutzung und Rückgabe des Tablets verzichtbar
- Notwendige Verbindung der Tablets über WLAN entfällt
- Kontaktlos, daher mehr Sicherheit für Mitarbeiter und Patienten (Corona-konform)
- Keine aufwendige Reinigung/Desinfektion der Tablets

### Digital aufbereitete Daten: wertvoller Rohstoff mit ungeahntem Potenzial

Neben der rein medizinischen Anamnese werden im Rahmen des Fragebogens weitere relevante Faktoren

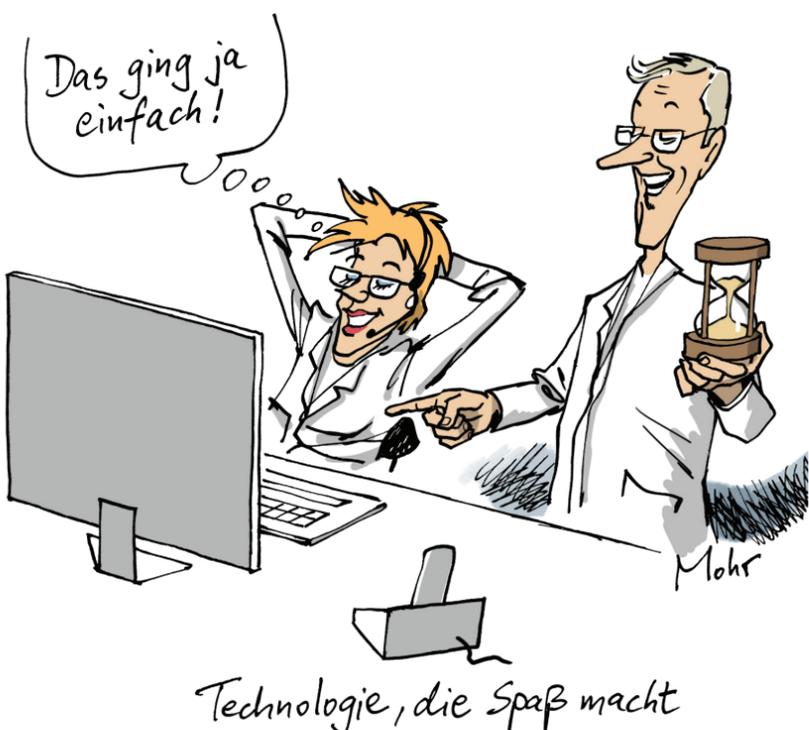


abgefragt. Wie sind Sie auf die Praxis aufmerksam geworden? Wer ist Ihr Zahnarzt? Wie sind Sie versichert? Liegt eine Zusatzversicherung vor? Erfolgt regelmäßig eine professionelle Zahnreinigung (Individualprophylaxe)? Wie bewerten Sie den Service unserer Praxis? Die Antworten auf diese strategisch wichtigen Fragen werden anonymisiert in einer KI-Anwendung verarbeitet (Abb. 3). Die Daten werden anonymisiert zusammengeführt und für die iie-Anwender in einem Dashboard visualisiert. Die zentrale Darstellung aller erhobenen Informationen garantiert eine perfekte Übersichtlichkeit und ermöglicht ganz neue Erkenntnisse. So wird beispielsweise auf einen Blick erkennbar, über welche Kanäle der Patient in die Praxis gelenkt wurde. Der zeitliche Verlauf erlaubt zudem, Veränderungen schnell zu realisieren und ggf. notwendige neue Maßnahmen ergreifen zu können. So wird der Anamnesebogen zusätzlich zu einem wertvollen Analyseinstrument und kann perfekt für die zukünftige Ausrichtung der Praxis genutzt werden.

### Digitaler Ausblick

Heute wissen wir, dass die Corona-Pandemie ein Katalysator der Digitalisierung war und noch ist. Praxen, die sich nicht digital weiterentwickeln, stagnieren, verlieren mittelfristig den Anschluss und nehmen so erhebliche Wettbewerbsnachteile in Kauf. Der digitale Anamnesebogen stellt den ersten Schritt in Richtung vollautomatisierte zukunftsweisende Prozesstransformation dar. Intelligent eingesetzt, bedeutet dies automatisch mehr Rechtssicherheit und führt gleichzeitig zu Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung. Nicht zuletzt sind aber auch begeisterte Patienten ein Wettbewerbsvorteil, der keineswegs unterschätzt werden darf. Intelligent abgestimmte und automatische digitale Prozessabläufe sind die Zukunft, die allerdings schon sehr bald Realität werden wird. Ob und wie schnell die eigene Praxis dabei ist, hängt von der individuellen Motivation und Bereitschaft ab. Ziel von ivoris und iie-systems ist es, Praxen erfolgreicher zu machen und

ihnen zu helfen, langjährig eingefahrene Routinen zu ändern und damit Prozesse zu optimieren. Dass dies weit mehr als eine Vision ist, zeigt der Erfolg der ständig wachsenden Anzahl der Anwenderpraxen. Deren Begeisterung ist für beide Teams Ansporn und Energieschub gleichermaßen, um immer wieder neue abgestimmte Anwendungen mit ungeahnten Möglichkeiten zu entwickeln. Im Fokus stehen dabei stets die Bedürfnisse der Patienten nach einfacher Anwendung auf der einen sowie das Bedürfnis der Praxen nach abgestimmtem digitalem Workflow auf der anderen Seite (Abb. 4). Auf die Teams von iie-systems und ivoris ist Verlass. Die Experten stehen den Anwendern immer eng zur Seite. Gemeinsam möchten sie Ihnen zeigen, wie einfach die Implementierung der Anwendungen ist und welchen bislang unentdeckten Schatz die digitale Verarbeitung der Anamnesedaten für Ihre Praxis bedeutet. Möchten Sie diesen Schatz finden und davon profitieren? Dann empfehle ich Ihnen zum Abschluss gerne die sinnvollen nächsten Schritte: Nehmen Sie Kontakt zu iie-systems bzw. ivoris auf. Lassen Sie Ihre Mitarbeiterinnen durch iie-systems schulen. Begeistern Sie Ihre Patienten mit neuem digitalem Service.



### kontakt



**Dr. Michael Visse**  
 Fachzahnarzt für KFO  
 Gründer von iie-systems GmbH & Co. KG  
 Georgstraße 24  
 49809 Lingen  
 Tel.: +49 591 57315  
 info@iie-systems.de  
 www.iie-systems.com



# ORTHOLIZE

## FÜR DIE KFO.

### Heidelberger Extrusions-Apparatur



### Mesial-Distal-Jet (UK)



### Slider auf Minipin



## Konfiguration. Bestellung. Freigabe. Ein Workflow.



orthoLIZE ist Ihr Partner für kieferorthopädische Konstruktionen und Fertigungen. Ebenso unterstützen wir Sie mit Beratung und Trainings sowie dem Vertrieb, Installation und Service für KFO Hard- und -Software.

[www.ortholize.de](http://www.ortholize.de)

# (Krisen-)Kommunikation und interne Führung – Ruhe bewahren und klar sein

Ein Beitrag von Sereina Schmidt, Kommunikationsprofi aus Neudorf/Schweiz.

Wenn nichts mehr so ist, wie es war ... Seit nunmehr einem Jahr dominiert ein Thema wirtschaftlich und gesellschaftlich die Welt – Corona. Die Frage, die sich seither viele, wenn nicht alle Praxen stellen, lautet: Was sollen wir in dieser außerordentlichen Situation kommunikativ machen?



Sereina Schmidt



„Wir suchen nach etwas, das uns wieder Halt gibt. Und das sind ‚Informationen‘ und ‚Führung‘.“

Leider „vergessen“ viele Praxen in dieser Situation (wenn man mit sich und der Praxis als wirtschaftlich agierendes Unternehmen beschäftigt ist), dass die interne und externe Kommunikation absolut unerlässlich sind. Nur so kann man Nähe, Verbundenheit und weiterhin Sichtbarkeit gewährleisten. Zudem haben wir in Krisenzeiten einen erhöhten Kommunikationsbedarf.

## In der Krisenkommunikation kommt es auf jedes Wort an

Es braucht jetzt einen kühlen Kopf und eine übergeordnete und strategische Kommunikation. Und das gerade jetzt, wenn viele Menschen „blockiert“ sind und wichtige kommunikative Aufgaben nicht erkennen oder umsetzen können. Praxisinhabern muss klar sein: Man kann mit Krisenkommunikation nicht alles verändern. Das ist klar. Aber man kann in vielen Fällen noch etwas herausholen und Patienten sowie Mitarbeiter zu Verbündeten machen. Gerade das ist in dieser Zeit enorm wertvoll.

## Interne Kommunikation als wichtiges Führungsinstrument

Eine Krise, wie die aktuelle, hat niemand erwartet und kaum jemand hätte sich die aktuellen Szenarien auch nur ausmalen können. Praxisinhaber sind im Moment stark gefordert und hauptsächlich mit sich selbst und dem hygienekonformen Funktionieren der Praxis in Corona-Zeiten beschäftigt. Das unternehmerische Leben als solches muss aber dennoch (irgendwie) weitergehen. Wir stehen vor immensen wirtschaftlichen Problemen – und damit kommt die (interne und externe) Kommunikation ins Spiel. Das Ziel muss es sein, trotz der Krise „bereit“ zu sein und das uneingeschränkte Wohlbefinden der Patienten und des eigenen Teams zu besitzen. Die richtige

Kommunikation macht hier den entscheidenden Unterschied. Und der wichtigste Teil ist die interne Kommunikation. Denn, wenn Sie die eigenen Mitarbeiter nicht mehr auf Ihrer Seite haben, haben Sie verloren. Warum ist interne Kommunikation in einer Krise so wichtig? Die Basis dazu liefern uns die Merkmale einer Krise (egal, ob durch Corona oder einen anderen Auslöser bedingt): Eine Krise ist (meistens) überraschend (es gibt auch Krisen, welche im Vorfeld ersichtlich sind). Sie ist unvergleichbar (man hat keinen Vergleich zu Vorhergehendem bzw. Erfahrungswerte). Man ist unmittelbar betroffen. Die Situation erscheint komplex. Der Handlungsspielraum ist stark eingeschränkt. Sie kann sich eigendynamisch entwickeln. Das Tagesgeschäft wird stark beeinträchtigt. Die Situation wirkt absorbierend (braucht unseren vollen Einsatz). Das Interesse nach umfassender Information wächst enorm. Es besteht eine hohe Medienaufmerksamkeit sowie außerordentlicher Zeitdruck. Das Ereignis löst schwerwiegende kurz- oder langfristige Folgen aus. Durch alle diese Merkmale sind wir stark verunsichert. Wir suchen nach etwas, das uns wieder Halt gibt. Und das sind in diesem Fall „Informationen“ und „Führung“.

## Was können Praxisinhaber also konkret tun?

- Verdreifachen Sie Ihre Kommunikationskadenz. Haben Sie bisher einmal pro Woche informiert,

tun Sie es nun alle zwei Tage, auch, wenn nichts Neues dazu gekommen ist.

- Kommunizieren Sie klar, bringen Sie alle Fakten auf den Tisch. Informationen zurückhalten sorgt nur für weitere wachsende Unsicherheit.
- Beziehen Sie Mitarbeiter mit ein und motivieren Sie diese.
- Machen Sie die Dringlichkeit klar, beispielsweise was die wirtschaftlichen oder gesundheitlichen Folgen anbelangt.

- Lassen Sie auch alle Ihre Mitarbeiter zu Wort kommen. Vielleicht erhalten Sie tolle kreative Ideen, aber vor allem nehmen Sie so Ihre Mitarbeiter ernst.
- Treffen Sie keine Entscheidungen auf der Grundlage von Spekulationen! Auch wenn momentan Entscheidungen von Tag zu Tag wechseln können, halten Sie sich an die Fakten.
- Delegieren Sie Aufgaben ganz klar, denn Sie müssen den Kopf frei behalten und weiterhin führen können. Zudem ist jeder Mitarbeitende momentan froh um Aufgaben und Beschäftigung.

Es gibt keinen anderen Weg. Krisen verlangen nach Transparenz und Führung. Alles andere destabilisiert noch mehr.

„Es braucht jetzt einen kühlen Kopf und eine übergeordnete und strategische Kommunikation.“



## kontakt



**Sereina Schmidt**  
Sereina Schmidt AG  
Leuweid 6  
6025 Neudorf  
Schweiz  
Tel.: +41 41 2494800  
info@schmidt.ch  
www.schmidt.ch



## FORTGESCHRITTENENKURS

für wv-zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en

Mit neuen Themen  
in deutscher und  
französischer Sprache



### WEBINAR

bestehend aus 5 Modulen  
Nur komplett buchbar

### TERMINE:

**MODUL 1**  
Freitag, 5. März 2021

**MODUL 2**  
Freitag, 7. Mai 2021

**MODUL 3**  
Freitag, 2. Juli 2021

**MODUL 4**  
Freitag, 3. September 2021

**MODUL 5**  
Freitag, 5. November 2021



**08:30–10:30 Uhr**  
Sprache: Deutsch



**11:00–13:00 Uhr**  
Sprache: Französisch



**Gebühr: 500 €**  
für alle 5 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.

Vorherige Kurse auf Anfrage auch in englischer, deutscher und französischer Sprache als Webinar on demand.

## Kurse für Zahnmedizinische Fachangestellte

aus wv-zertifizierten Praxen

### GRUNDKURS

mit praktischen Übungen am Typodonten

**19. März 2021** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

### FORTGESCHRITTENENKURS

Tipps & Tricks

**11. Juni 2021** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

## Zertifizierungskurse

für Einsteiger  
mit praktischen Übungen am Typodonten

**09.–10. Oktober 2021** ..... Sprache: Französisch ..... **Paris**

**29.–30. Oktober 2021** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

## Universitätskurs

für Weiterbildungsassistentinnen/-en

**17. April 2021** ..... Sprache: Deutsch ..... **ONLINE**

## Anwendertreffen **SAVE THE DATE**

für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en  
und Weiterbildungsassistentinnen/-en

### 8. DEUTSCHES UND INTERNATIONALES ANWENDERTREFFEN

**04. Dezember 2021** ..... Sprache: Deutsch ..... **Frankfurt am Main**  
mit englischer  
Simultanübersetzung

### 8. FRANZÖSISCHES ANWENDERTREFFEN

**29. Januar 2022** ..... Sprache: Französisch ..... **Paris**



### ONLINEANMELDUNG:

[www.lingualsystems.de/courses](http://www.lingualsystems.de/courses)

/winunsichtbarezahnspange

@win\_unsichtbare\_zahnspange

## Vertrauen schaffen

Eine gute Aufklärung ist das A und O bei der Patientenbindung. Nur wer Vertrauen zu seinem Arzt hat, bleibt diesem auch in Krisenzeiten treu. Individuelle Kommunikationskonzepte sind gerade in Krisenzeiten wichtig.

Am Beispiel der Impfdiskussion sehen wir aktuell, wie wichtig Kommunikation und Aufklärung sind. Das gilt nicht nur für neue Impfstoffe, sondern für alle medizinischen Bereiche und somit auch für kieferorthopädische Praxen. Wer seine Patientinnen und Patienten mit Fragen, Ängsten und Sorgen allein lässt, läuft Gefahr, sie zu verlieren. Aus diesem Grund fordert goDentis – Deutschlands größter Qualitätspartner für Zahnärzte und Kieferorthopäden – immer wieder alle (Fach-)Zahnärzte auf, regelmäßig mit ihren Patienten zu kommunizieren. Denn nur über Kommunikation erfahren Patient\*innen, dass die Praxis etwa Corona-bedingt erweiterte Sprechstundenzeiten anbietet und dass sie strenge Hygienerichtlinien erfüllt, um Patienten und Personal zu schützen. Gerade bei einer kieferorthopädischen Behandlung ist es wichtig, dass Patient\*innen regelmäßige Kontrolltermine wahrnehmen, um Erfolge bei der Korrektur von Zahnfehlstellungen zu erzielen. Und deshalb sollte jeder sich sicher fühlen.



### Tipps und Tricks

Praxen, die eine gute Aufklärung bieten, binden Patienten an sich. Sie schaffen Vertrauen. Das brauchen Patient\*innen – vor allem in schwierigen Zeiten. Ob die Kommunikation über die Homepage, soziale Medien oder lokalen Printmedien erfolgt, muss jede Praxis

für sich entscheiden. Um möglichst viele unterschiedliche Menschen zu erreichen, ist ein ausgewogener Mix von Kommunikationskanälen sinnvoll.

Vielen Praxen ist bewusst, dass sie das Potenzial haben, mehr für ihre Patient\*innen zu bieten. Oft fehlt ein Konzept oder der Mut zum ers-

ten Schritt. Das Marketingteam von goDentis unterstützt dabei mit Ideen, Tipps und Tricks, die individuell auf die Partnerpraxen abgestimmt sind. Dabei stehen nicht nur die Patienten im Fokus. Auch die Kommunikation mit dem Praxisteam ist wichtig und darf nicht vernachlässigt werden. Denn ohne ein

gutes Team wären viele Praxen vermutlich nicht in der Lage, Patientinnen und Patienten optimal zu betreuen. Dass das so bleibt, ist das Ziel von goDentis, seinem Partnerbeirat und allen goDentis-Partnerpraxen.

Wer mehr über goDentis und seine Vorteile erfahren möchte, sollte einen Blick auf [www.godentis.de/jetztinformieren](http://www.godentis.de/jetztinformieren) werfen. Auch ein Blick auf <https://www.godentis.de/corona/> lohnt sich. Hier erhalten Patientinnen und Patienten Tipps zum (Fach-)Zahnarztbesuch in Krisenzeiten.

### Kontakt

#### goDentis

Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH  
Scheidtweilerstraße 4  
50933 Köln  
Tel.: +49 221 5784492  
info@godentis.de  
www.godentis.de

## Mehr Praxiserfolg durch Patienten-WLAN

Datenschutz optimieren, Patientenzufriedenheit steigern, mehr Weiterempfehlungen erhalten.

Auf Digitalisierung setzen, neue Trends für sich entdecken, rechtsicher werben: Immer mehr Praxen wollen ihren Patienten auch digitale Services bieten und Werbung über Social-Media-Kanäle schalten, befürchten aber Sicherheitslücken und Rechtsverstöße. Eine Lösung für diese digitalen Herausforderungen bietet „Patienten-WLAN“, denn es gewährleistet durch ein separates WLAN-System nicht nur den Schutz von Patientendaten, sondern hilft auch dabei, das Praxismanagement effizienter zu gestalten. Zusätzlicher Nutzen: Es erlaubt Behandlern, in sozialen Medien rechtsicher zu werben.

Nach einer Studie der Kassenärztlichen Vereinigung zur Digitalisierung von Arztpraxen bestehen trotz der zahlreichen Chancen, die sie bieten, bei mehr als der Hälfte der Teilnehmer starke Vorbehalte gegenüber digitalen Helfern. Die Gründe hierfür liegen in den Sicherheitslücken von EDV-Systemen (60 Prozent), dem Umstellungsaufwand (56 Prozent) und der Fehleranfälligkeit der Systeme (46 Prozent). Neue Praxissysteme wie das „Patienten-WLAN“, die einfach zu bedienen sind und neben zusätzlichen Marketingmöglichkeiten ein Mehr an Sicherheit bieten, sind deshalb immer mehr gefragt.

### Technische Voraussetzungen für Patienten-WLAN

Die technischen Voraussetzungen für die Installation von Patienten-WLAN sind einfach umzusetzen und Socialwave zufolge ist das System kaum fehleranfällig. Vorkonfigurierte Geräte lassen sich heute binnen weniger Minuten in Betrieb nehmen. Technisches Know-how und umständliche Installationen seien nicht mehr notwendig. „Ärzte müssen heute keine IT-Profis sein, um professionelle WLAN-Systeme einzurichten“, sagt Felix Schönfelder, Gründer und Geschäftsführer von Socialwave. Basisgeräte für den Betrieb von Patienten-WLAN liefern im Haus einem Radius von 30 Metern Empfang. Sollte der Praxis-

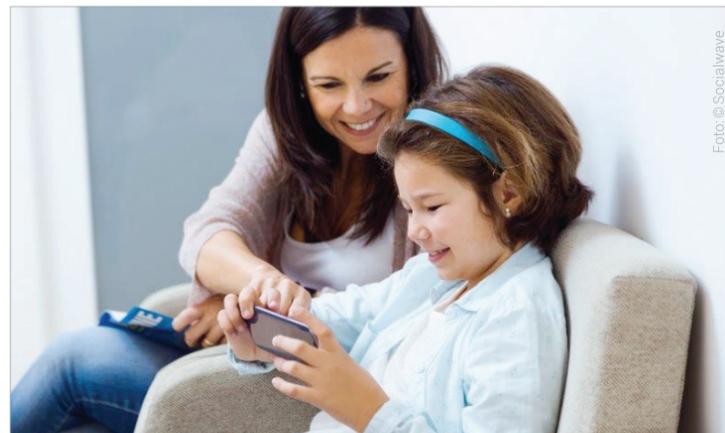
raum größer sein oder Patienten in mehreren Räumen Zugang gewährt werden, bedarf es weiterer Geräte. Klassische WLAN-Störer, wie etwa Stahlbetonwände, erfordern in jedem Raum separate Accesspoints. Für Praxen mit Garten oder Terrassenzugang gibt es zudem Outdoor-Geräte, die eine Reichweite von bis zu 80 Metern liefern können.

### Plug-and-Play-Technologie: Einrichtung per Knopfdruck

Praxisinhaber können den vorhandenen DSL-Anschluss beibehalten. Sie müssen den Router für das Patienten-WLAN lediglich an den vorhandenen DSL-Router, etwa eine FRITZ!Box, anschließen. Der laufende Vertrag mit dem Internetprovider kann fortbestehen und muss nicht angepasst werden, sofern die Downloadgeschwindigkeit bei mindestens 16 MBit/s liegt.

### Vorteile von Patienten-WLAN

Ärzte, die in ihrer Praxis auf Patienten-WLAN setzen, profitieren auf verschiedene Weise: Die Patienten sind nicht nur zufriedener, wenn sie während der Wartezeit kostenlos schnelles WLAN ganz nach ihren eigenen Bedürfnissen nutzen können. Zudem erhalten Praxen durch das installierte WLAN-Marketing-Paket automatisch mehr und vor allem signifikant positivere Bewertungen bei Google und jameda, mehr Facebook-Likes und einen



direkten WhatsApp-Kontakt zu den Patienten. Mithilfe von Pop-up-Fenstern ist es zudem möglich, bestimmte Diagnose- und Therapieleistungen zu bewerben. Das getrennte WLAN für Patienten schützt die Praxisverwaltung außerdem durch ein separates und sicheres Netzwerk, das eigens den Patienten zur Verfügung gestellt wird – etwa digitale Patientenakten oder Abrechnungsdaten werden sicher vor fremden Zugriffen bewahrt.

### Über Socialwave

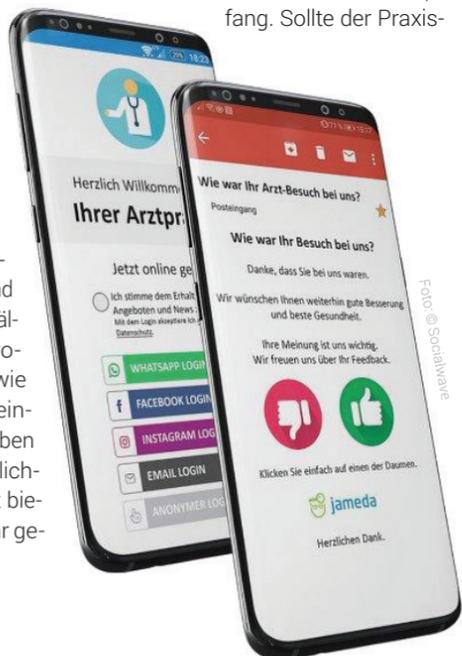
Mit dem WLAN-Marketing-Paket von Socialwave werden Inhaber mit einem stationären Geschäftsmodell in die Lage versetzt, ihren Patienten in der Praxis kostenfreies Internet zur Verfügung zu stellen und über diese WLAN-Infrastruktur

gleichzeitig effektives Marketing zu betreiben. Ob Facebook-Likes, Location Check-Ins für einen stärkeren Online-Auftritt, mehr Online-Sichtbarkeit durch positive Google-Bewertungen oder mehr Patienteninteraktionen durch Pop-ups und E-Mail-Marketing: Das WLAN-Marketing-Paket von Socialwave macht es möglich. Weitere Informationen unter angegebenem Kontakt.

### Kontakt

#### Socialwave GmbH

Alexandra Heinrich  
Dachauer Straße 192  
80992 München  
Tel.: +49 89 21546472  
alexandra.heinrich@social-wave.com  
<https://social-wave.de>





### P series™

Die neue Generation der 3D-Drucker von Straumann für die professionelle Fertigung von hochpräzisen Dentalprodukten.



### 3Shape™

Erleben Sie die innovativen CAD/CAM Lösungen von 3Shape und entdecken Sie die Symbiose von 3Shape & ClearCorrect.



### ClearCorrect™

Die Aligner-Lösung von Straumann. Jetzt mit 3-schichtigem Aligner-Material noch effizienter und mit noch genaueren Bewegungen.



### DenToGo™

Mit Aligner behandeln – aus der Ferne überwachen. Entdecken Sie die mobile Monitoringlösung für Ihre Patienten.

## Entdecken Sie unser digitales Ökosystem

Steigen Sie ein in die Welt der digitalen Kieferorthopädie.

Zunehmende Digitalisierung bringt tiefgreifende Veränderungen – auch im zahnmedizinischen Umfeld. **do** digital orthodontics hat sich darauf spezialisiert, innovative digitale Lösungen für kieferorthopädische Praxen sowie deren Patienten in einem sich ständig verändernden Umfeld anzubieten.

Sprechen Sie mit uns über die digitale Zukunft Ihrer Praxis oder nutzen Sie direkt unser Angebot und erhalten Sie mit dem Gutscheincode **DOTPS2021** im Zeitraum 01.03.-31.08.2021 Digital Treatment Planning Service inklusive.

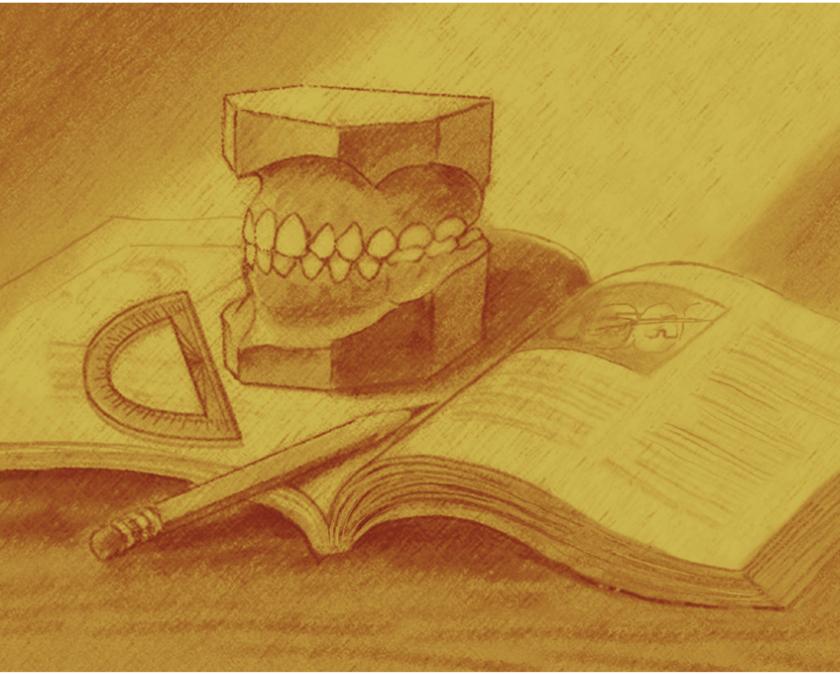


Rufen Sie noch heute an: **0800 4540 134**  
E-Mail: [info@do-digitalorthodontics.de](mailto:info@do-digitalorthodontics.de)



## Back to the Future!

3M-Tageskurs: Die Behandlung mit der vorprogrammierten Apparatur.



Bewährte Philosophie mit Zukunftspotenzial: die MBT-Technik.

Digitale Planungstools, ästhetische Apparaturen und Co. haben in den vergangenen Jahren für Veränderungen in vielen kieferorthopädischen Fachpraxen gesorgt. Wie passt eine fast 25 Jahre alte Behandlungsphilosophie – die MBT-Technik – in diese neue Welt? Ganz ausgezeichnet, denn dank ihrer Vielseitigkeit lässt sie sich auch mit innovativen Brackets, Klebverfahren etc. sehr

gut kombinieren. Dabei macht sie es Anwendern leicht, in kurzer Zeit vorhersagbare Behandlungsergebnisse zu erzielen. Die MBT-Behandlungsphilosophie wurde von drei erfahrenen Kieferorthopäden unter Berücksichtigung eigener klinischer Forschungsergebnisse entwickelt und 1997 von 3M eingeführt. Sie besteht aus optimal vorprogrammierten Apparaturen

aller Art (konventionell oder selbstligierend, Metall oder Keramik), der zugehörigen, mit geringen Dauerkräften arbeitenden Behandlungsmechanik, Tools für die präzise Bracketplatzierung und einem Konzept zur individuellen Bogenauswahl.

### Bewährtes innovativ einsetzen

Wie die bewährte Philosophie optimal in der modernen Praxis einzusetzen ist, vermittelt Sinan Hamadeh, der u. a. das „McLaughlin Program“ (eine zweijährige Weiterbildung bei einem der Entwickler der MBT-Technik) in San Diego absolviert hat, in einem Tageskurs am 11. Juni 2021 im Althoff Grandhotel Schloss Bensberg in Bergisch Gladbach. Der MBT-Spezialist zeigt u. a., wie digitale indirekte Klebverfahren mit 3M APC Flash-Free Vorbeschichteten Bracketssystemen die Präzision der Bracketplatzierung und die Effizienz am Behandlungsstuhl noch weiter erhöhen können. Zudem stellt er klinisch erfolgreiche Verankerungstechniken vor, mit denen Apparaturen mit MBT-Pre-Scripture bei bestimmten Indikationen noch kontrollierter und damit vorhersagbarer eingesetzt werden können. Hier erhalten sicherlich auch fortgeschrittene Anwender wertvolle neue Impulse für ihren Praxisalltag.

### Praxisorientierte Wissensvermittlung

Um Neulingen den Einstieg in die MBT-Philosophie zu erleichtern, beleuchtet der Referent jede Phase der Behandlung, von der Diagnose und Planung über die Nivellierung bis zum Finishing und zur Retention. Er gibt klinische Tipps zur Lösung spezieller Herausforderungen (z. B. Lückenschluss in Extraktionsfällen) und freut sich auf die Diskussion individueller Fragestellungen mit den Teilnehmern. Wer es kaum erwarten kann, sich wieder von Angesicht zu Angesicht mit Kollegen über ein relevantes Thema auszutauschen und eine tolle Atmosphäre in einer atemberaubenden Location zu genießen, der sollte sich umgehend anmelden, denn das Platzangebot ist limitiert! Fragen zur Anmeldung beantwortet Cécile Eigenmann-Schumacher, erreichbar unter der Rufnummer +41 44 7249149 sowie per E-Mail unter ceigenmann@mmm.com



Sinan Hamadeh vermittelt im Rahmen eines Tageskurses am 11. Juni 2021 im Althoff Grandhotel Schloss Bensberg in Bergisch Gladbach den optimalen klinischen Einsatz der MBT-Technik.



### kontakt

**3M Deutschland GmbH**  
ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: +49 8191 9474-5000  
Fax: +49 8191 9474-5099  
3MKFO@mmm.com  
www.3M.de/OralCare



## Proaktives Fortbildungsjahr 2021

PERMADENTAL baut seine digitale Präsenz weiter aus. Mit neuen virtuellen Angeboten erweitert der Komplettanbieter für dentale Lösungen sein Campus-Programm für Zahnmediziner\*innen und Praxismitarbeiter\*innen.

Das Jahr 2020 hat in vielen Bereichen zu extremen Veränderungen geführt – auch auf dem Gebiet der Fortbildung. Präsenzveranstaltungen, Fortbildungsevents und Seminare konnten entweder nur unter strengsten Hygienemaßnahmen durchgeführt oder mussten ganz abgesagt werden. Dieser Einbruch im Veranstaltungsbereich löste gleichzeitig einen bis dato kaum für möglich gehaltenen „Digitalkonsum“ aus: Die Zugriffe auf dentale Informationsportale und Onlineplattformen erhöhten sich zum Teil um bis zu 50 Prozent.

### Zukunft gestalten

„Auf dieses geänderte Informationsverhalten hat PERMADENTAL bereits im zurückliegenden Jahr reagiert“, betont Wolfgang Richter, Marketingleiter bei PERMADENTAL. Die Onlinepräsenz wurde weiter ausgebaut, indem in Webinarangebote und zusätzliche digitale Serviceleistungen investiert wurde. Informative Webinaraufzeichnungen und Videos zu aktuellen Themen wie „Aligner“ und „Protrusionschienen“ stehen für interessierte Praxisteams genauso zur kostenfreien Nutzung zur Verfügung wie



einstündige Fortbildungen zu Intraoralscannern oder dem „digitalen Designvorschlag.“ Um die besonders hohen Qualitätsansprüche an Fortbildungsformate für (Fach-) Zahnarztpraxen dauerhaft zu gewährleisten, wurden renommierte dentale Fachverlage als Kooperationspartner mit ins Boot geholt.

### Dauerhafte Lösungen

Auch wenn im Frühsommer 2021 eventuell wieder Präsenzveranstaltungen möglich werden, wird es lange dauern, bis das „Vor-Corona-

Niveau“ erreicht wird. Das Team der Modern Dental Europe hat diese umfassenden Einschränkungen zum Anlass genommen und ein grenzübergreifendes Fortbildungsprojekt auf Kiel gelegt. Noch vor Ende des ersten Quartals wird eine innovative und nutzerfreundliche Plattform gelauncht, die es Zahnärzten und Praxisteams erlaubt, einfach und unkompliziert auch von Fortbildungsinhalten anderer europäischer Länder der Modern Dental Europe-Welt zu partizipieren. Zusammen mit 2D-animierten Erklärfilmen

(wie zum Beispiel für TrioClear-Aligner) und der Möglichkeit, Infopackages zukünftig immer auch digital anfordern und konsumieren zu können, wird das neue Portal „Modern Dental Connect“ helfen, digital und schnell an gewünschte Lerninhalte zu gelangen. Gleichzeitig wird das bestehende Webinarangebot um weitere spannende und praxisrelevante Themen erweitert. Wolfgang Richter weiter: „Wir freuen uns schon jetzt auf hoffentlich bald wieder stattfindende Präsenzveranstaltungen und zusätzlich auf

neue Fortbildungsperspektiven mit Modern Dental Connect.“

### kontakt

**PERMADENTAL GmbH**  
Geschäftsstelle Deutschland  
Marie-Curie-Straße 1  
46446 Emmerich  
Tel.: +49 2822 10065  
Fax: +49 2822 10084  
info@permadental.de  
www.permadental.de

## Webinar zur Alignerabrechnung

Praxisnahes Wissen von A bis Z – kurz und kompakt sowie Schritt für Schritt erklärt.



Dipl.-Kffr. Ursula Duncker informiert am 17. März 2021 rund um das Thema „Alignerabrechnung“.

KFO-Management Berlin bietet am 17. März 2021 ein Webinar rund um das Thema „Alignerabrechnung“ mit Expertin Dipl.-Kffr. Ursula Duncker an. Inhalt des Webinars werden folgende Bausteine sein: Überblick über marktführende Anbieter von Alignersystemen und deren Unterschiede, Alignerbehandlungsplanung „Schritt für Schritt“ (von der Honorarplanung bis hin zur Laborkostenschätzung), Angebot eines Kostenvoranschlags für Laborkosten, Erstattungs- und Beihilfefähigkeit von Alignerbehandlungen, Alignerbehandlung und -abrechnung „Schritt für Schritt“ (von der Diagnostik über die Soll-Ist-Simulation bis hin zur Eingliederung der Schienen), Laborabrechnungsvarianten zur Alignerherstellung (im Eigen-

und/oder Fremdlabor) sowie betriebswirtschaftliche Aspekte. Das Webinar „Alignerabrechnung“ findet am 17. März 2021 von 11 bis 13 Uhr statt und richtet sich an Zahnmedizinische Fachassistentinnen (ZFA), Zahnmedizinische Verwaltungsassistentinnen (ZMV), Praxisinhaber, interessierte Partner von Praxisinhabern, Zahntechniker, Laborinhaber und sonstige Labormitarbeiter. Selbstverständlich sind während der Veranstaltung regelmäßige Pausen eingeplant. Die Teilnahmegebühr beträgt 195 Euro zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. In der Gebühr enthalten ist die gedruckte und vorab übersandte Fachbroschüre **ALIGNERABRECHNUNG** (2. Auflage, Stand: 2020, 34 Seiten im

DIN A5-Format). Anmeldeschluss ist der 10. März 2021.

Für die Teilnahme an diesem Webinar benötigen Sie eine Internetverbindung (DSL), einen PC, Laptop oder mobiles Endgerät (wie Tablet oder Mobiltelefon). Die Zugangsdaten (Ihren persönlichen Teilnahme-Link) und weitere Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie, nach Begleichung der Webinargebühr, an die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse.

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23. September 2005 einschließlich der Punktbewertungsempfehlungen des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. Es werden für die Teilnahme an diesem Webinar zwei Fortbildungspunkte vergeben.



### kontakt

**KFO-Management Berlin**  
Lyckallee 19  
14055 Berlin  
Tel.: +49 30 9606-5590  
Fax: +49 30 9606-5591  
info@kfo-abrechnung.de  
www.kfo-abrechnung.de

## Das Beste aus zwei Welten

Die 93. Wissenschaftliche Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie findet vom 22. bis 25. September 2021 als Hybridkongress statt.



Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen, liebe Mitglieder der DGKFO, die 93. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie wird vom 22. bis 25. September 2021 als hybride Tagung im RheinMain CongressCenter in Wiesbaden stattfinden. Die Planung ist im vollen Gange – merken Sie sich den Termin schon heute vor. Freuen Sie sich auf das Beste aus zwei Welten und seien Sie auch aus der Ferne ganz nah dabei!

Die intensive Fortbildung unserer Kollegen und Mitglieder und der Schulterschluss zwischen Wissenschaft und Praxis stehen weiterhin klar im Fokus. Die Vorkongresskurse „Miniplate anchored midface protraction followed by upper arch distalization: horizontal and vertical changes“ und „Orthognathic camouflage treatment of class III and facial asymmetry“ finden am Mittwoch, 22. September 2021, als Präsenzveranstaltungen statt. Ver-

gessen Sie nicht, sich für unsere angesehenen wissenschaftlichen Preise zu bewerben. Details zu allen Preisen und zur Höhe der Dotierungen finden Sie auf unserer Website (<https://www.dgkfo-vorstand.de/die-dgkfo/forschungspreise.html>).

Bleiben Sie gesund!

*Prof. Dr. Philipp Meyer-Marcotty (Tagungspräsident und Präsident des wissenschaftlichen Programms) und Prof. Dr. Dr. Bernd Lapatki (Präsident des wissenschaftlichen Programms).*

### kontakt/anmeldung

**MCI Deutschland GmbH**  
MCI | Berlin Office  
Markgrafenstraße 56  
10117 Berlin  
Tel.: +49 30 2045-9090  
registration.berlin@mci-group.com

ANZEIGE

## Materialverwaltung für KFO-Praxen

 Die optimale Menge an Brackets, Drähten und Instrumenten im Lager.

 Begleitung bei der Implementierung mit jahrelanger Erfahrung.

Fragen Sie eine kostenlose Beratung an!  
[wawibox.de/pro\\_anfrage](http://wawibox.de/pro_anfrage)

 06221 52 04 80 30  [mail@wawibox.de](mailto:mail@wawibox.de)

**Wawibox**  
**PRO**

Den aktuellen Bestand mit einem Klick im Blick.



## D2 Distalizer ermöglicht frühe Bisskorrektur

Greiner Orthodontics präsentiert diese und weitere Produktneuheiten.

Der neue D2 Distalizer wurde von Ortho Arch (USA) entwickelt, um möglichst frühzeitig die Bisslage zu korrigieren und zu vereinfachen.



D2 Distalizer. (Foto: © Ortho Arch)

Die Klasse II-Korrektur kann dabei schon vor dem Kleben der Brackets erfolgen, wobei das besonders flache Profil des D2 Distalizer einen hohen Tragekomfort für den Patienten gewährleistet. Die Apparatur kann aber auch mit Brackets kombiniert oder nach erfolgter Multi-bracketbehandlung eingesetzt werden, um eine Klasse I-Plattform zu erreichen. Selbst während einer Alignertherapie kann das Distalisationsgerät zur Anwendung kommen. Optional eignet sich das Behandlungsmittel außerdem für die Behandlung von Klasse III-Malokklusionen, auch eine unilaterale Anwendung ist möglich.

Bereits nach vier bis sechs Monaten kann laut Herstellerangaben bei dauerhaftem Tragen der Gummi-

züge die angestrebte Bissumstellung erfolgen. Das „One size fits all“-Design reduziert die Lagerhaltung. Ein Set enthält jeweils zwei Molarenpads mit Drahtbogen und zwei anteriore Pads für den Eckzahn. Zum Lieferprogramm gehören zudem die indizierten Gummizüge (1/4" mit 6,5 oz. und 1/4" mit 8,5 oz.). Als weitere Neuheit bietet Greiner Orthodontics die „klein + fein Molarentubes“ mit Netzbasis an. Die Kleberöhrchen sind für zweite Molaren oder bei geringen Platzverhältnissen ideal geeignet. Mit einer mesial-distalen Länge von nur 3,2 mm, einem In/Out von 0,5 mm und graziler, anatomisch konturierter Basis ergänzen sie das breit gefächerte Lieferprogramm für Molarentubes zum Kleben. Lieferbar



klein + fein Molarentubes. (Foto: © DTC)

sind die neuen Tubes für die Systeme Roth, McLaughlin/Bennett/Trevisi oder Standard Edgewise mit .018"er oder .022"er Slot. Spezielle Aligner Buttons mit großer Klebebasis haben sich in der Praxis vielfach bewährt. Das Hilfsteil bietet eine hervorragende Haftung am Zahn bei der Verwendung intraoraler Gummizüge mit Alignern. Der flach gestaltete Knopf weist kei-

nerlei störende Kanten auf und ist groß genug, um Patienten das Einhängen der Gummiringe zu erleichtern. Mit Cut-outs optimiert der neue „Precision Aligner Button“ in der Edelstahl Ausführung für Molaren oder in der transparenten Ausführung im sichtbaren Bereich die Schienentherapie.

Diese und weitere Produkte werden im Angebotsflyer für das erste Halbjahr 2021 beworben. Weitere Informationen im Onlineshop von Greiner Orthodontics oder unter angegebenem Kontakt.



Precision Aligner Button. (Fotos: © Dynaflex)



### kontakt

**Greiner Orthodontics GmbH**  
Im Schröder 43  
75228 Ispringen  
Tel.: +49 7231 800-8906  
Fax: +49 7231 800-8907  
info@GreinerOrthodontics.de  
www.GreinerOrthodontics.de

## Prophylaxe in der kieferorthopädischen Fachpraxis

Kostenlose Muster von 3M Clinpro White Varnish bis Ende März 2021 erhältlich.

Das Tragen kieferorthopädischer Apparaturen erhöht das Risiko für die Bildung von White Spots und Karies erheblich. Jugendliche Patienten gelten hier als besonders gefährdet, da auch ihr Ernährungsverhalten häufig wenig zahnfreundlich ist: Sie bevorzugen oft zucker- und säurehaltige Getränke und snacken sich durch den Tag. Umso wichtiger ist es, das Kariesrisiko durch einfache Kommunikations- und Prophylaxemaßnahmen in der kieferorthopädischen Fachpraxis zu senken.

### Motivieren und beraten

Patienten dazu zu motivieren, ihre Ernährungsweise anzupassen und die erforderlichen Mundhygienemaßnahmen umzusetzen – das gelingt bei Jugendlichen nur mit der richtigen Strategie. Grundsätzlich wollen sie selbst Verantwortung für ihren Körper übernehmen und wünschen sich gesunde Zähne. Inwiefern sie die eigene Mundgesundheit beeinflussen können, ist ihnen jedoch nur selten bewusst. Zielführend ist ein Gespräch auf Augenhöhe inklusive konkreter alltagstauglicher Empfehlungen zur Mundhygiene und zahnfreundlichen Ernährung,

die sich leicht in den Alltag integrieren lassen.

### Reinigen, schützen und stärken

Zusätzlich sind unterstützende Maßnahmen zur Reinigung, zum Schutz und zur gezielten Stärkung der Zähne sinnvoll. Diese lassen sich mit wenig Aufwand durchführen. Für die Reinigung z. B. vor der Bebänderung oder im Rahmen

eines Bogenwechsels empfiehlt sich die Pulver-Wasser-Strahltechnik mit Glycin-Pulver (3M Clinpro Glycin Prophy Powder). Anfällige Bereiche rund um Brackets lassen sich durch eine Bracketumfeldversiegelung mit 3M Clinpro XT Varnish gut schützen. Eine Hemmung der Demineralisierung und Anregung der Remineralisierung gelingt durch Auftragen von 3M Clinpro White Varnish.

### Kostenlose Muster bestellbar

3M Clinpro White Varnish kann während der Behandlung alle drei Monate angewendet werden. Es lässt sich einfach applizieren und fließt problemlos auch in schwer zugängliche Bereiche. Nach der Applikation gibt der Schutzlack für mindestens 24 Stunden Fluorid (22.600 ppm), Calcium und Phosphat ab. Noch bis Ende März 2021

läuft eine Testaktion: Interessenten erhalten bei telefonischer Bestellung (Rufnummer +49 8191 9474-5000) drei kostenlose Einzelpackungen 3M Clinpro White Varnish. Damit lässt sich prüfen, wie leicht sich Prophylaxemaßnahmen in der kieferorthopädischen Fachpraxis umsetzen lassen.



Jetzt bestellbar: Drei Probepackungen 3M Clinpro White Varnish. (Foto: © 3M)



### kontakt

**3M Deutschland GmbH**  
ESPE Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: +49 8191 9474-5000  
Fax: +49 8191 9474-5099  
3MKFO@mmm.com  
www.3M.de/OralCare

## Perfekter Einstieg in die digitale Abformung

Jetzt neu: CS 3600-Mietaktion von dentalline und F1 bietet KFO-Praxen attraktiven Rundum-Service bei größtmöglicher Planungssicherheit.

Immer mehr Kieferorthopäden streben eine Digitalisierung von Behandlungs- und Laborprozessen an, scheuen jedoch nicht selten vor unübersichtlich erscheinenden Investitionen oder nicht sofort erkennbaren laufenden Kosten zurück. Hinzu kommen das Risiko eines womöglich unzureichenden technischen Supports sowie der zielführend umzusetzende Schulungsaufwand der Praxis- und Labormitarbeiter.

### Komplett-Mietpaket für sorglosen Start in die digitale Abformung

Der Birkenfelder Dentalanbieter dentalline bietet kieferorthopädischen Praxen in Kooperation mit der F1 Dental Systeme GmbH jetzt ein attraktives Rundum-sorglos-Mietpaket für die digitale Abformung an. Der Komplett-Mietservice umfasst den CS 3600 Intraoralscanner von Carestream Dental, die entsprechend erforderliche 3D-Hardware (PC/Laptop) und -Software, die Installation der Geräte, Systemeinweisung und Anwendertraining sowie den technischen Support (Hotline/Fernwartungsservice). Und das Ganze inklu-



**Abb. 1:** Volle Planungssicherheit beim Einstieg in die digitale Abformung erhalten KFO-Praxen ab sofort mit dem attraktiven Mietaktionspaket rund um den CS 3600 Intraoralscanner. **Abb. 2:** Schnell und hochpräzise – mit einer Genauigkeit von durchschnittlich 30 µm werden die intraoralen Farbscans in Full-HD-3D-Bildqualität erstellt. Der CS 3600 ist kompatibel mit jeder (offenen) CAD-Software und ermöglicht aufgrund seiner VDDS-Schnittstelle eine reibungslose Datenübergabe. (Fotos: © Carestream Dental)

sive einer Vollgarantie auf die Hard- und Software sowie Software-Updates für die Dauer von insgesamt fünf Jahren.

### Planungssicherheit statt unüberschaubarem Investitionsrisiko

Für ein genau planbares monatliches Budget (299 Euro zzgl. MwSt.,

Vertragslaufzeit 60 Monate) erhalten KFO-Praxen eine größtmögliche Planungssicherheit – ohne versteckte Kosten, ohne Lizenzgebühren (z. B. Scanfees), ohne Risiko. Stattdessen wird ein Vollservice gewährt, auf den zu 100 Prozent Verlass ist, selbstverständlich auch vor Ort. Und ist die Vertragslaufzeit von fünf

Jahren vorbei, bestimmt die Praxis, wie sie weiter verfahren möchte.

### Einfach, schnell & präzise abformen

Mit dem CS 3600 Intraoralscanner steht Anwendern ein zuverlässiges Gerät zur schnellen und hochpräzisen digitalen Abformung von Zahnbögen zur Verfügung. Ob zur Erstel-

lung digitaler Studienmodelle oder zur Planung kieferorthopädischer Behandlungsapparaturen – die intraoralen Full-HD-3D-Farbscans können einfach und binnen kürzester Stuhlzeit erstellt werden. Der CS 3600 ist kompatibel mit jeder (offenen) CAD-Software und ermöglicht aufgrund seiner VDDS-Schnittstelle eine reibungslose Datenübergabe. Er wird mit drei verschiedenen Spitzen geliefert, die je nach Scan-aufgabe auswechselbar sind. Sie können bis zu 60 Mal autoklaviert werden.



### kontakt

#### dentalline GmbH & Co. KG

Goethestraße 47  
75217 Birkenfeld  
Tel.: +49 7231 9781-0  
Fax: +49 7231 9781-15  
info@dentalline.de  
www.dentalline.de

ANZEIGE

# Hergestellt mit Liebe – unsere Brackets.

**FORESTADENT**<sup>®</sup>  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

## Der sichere Problemlöser für jeden Tag

Ganz schön geschützt – die neue Mundspülung von One Drop Only.

One Drop Only ist der Oral Care Spezialist, welcher für alle Anwendungen das passende Produkt anbietet. Seit nun mehr als 70 Jahren setzt das Familienunternehmen auf altbewährte Rezepturen und baut das Sortiment umsichtig und bedarfsgerecht aus.

Mit „Ganz schön geschützt“ lanciert One Drop Only eine neue Mundspülung und feiert somit den Relaunch der Mundspülung EFFECTIV Classic, welche ab sofort nicht mehr produziert wird. Die gebrauchsfertige und antibakterielle Mundspülung „Ganz schön geschützt“ ist eine verlässliche und sinnvolle Ergänzung zur täglichen Zahnpflege. Sie bietet einen umfassenden Rundumschutz für den ganzen Tag und ist unkompliziert in ihrer Anwendung.

Dank der synergistischen Wirkstoffformel aus Zinklactat und CPC kämpft sie effektiv gegen Mundgeruch. Gleichzeitig wirkt das enthaltene Natriumfluorid zur Remineralisation und Verbesserung der Säureresistenz des Zahnschmelzes. Die alko-



Foto: © One Drop Only GmbH

holfreie und klinisch getestete Mundspülung ist auch für empfindliches Zahnfleisch geeignet, beugt Gingivitis vor und verbessert den Paro-

dontalzustand. Die spezielle Aktivformel sorgt für ein sauberes und belebendes Mundgefühl – ganz ohne tierische Inhaltsstoffe.

### Alleskönner bekämpft lang anhaltend Bakterien

Den hohen Qualitätsanspruch garantiert die One Drop Only Forschung in Deutschland. Die gesamte Produktentwicklung orientiert sich an neuesten wissenschaftlichen Studien und Erkenntnissen.

Durch die 7-fach-Wirkung löst die Mundspülung die vielfältigen Herausforderungen der Mundhygiene. Der Alleskönner bekämpft lang anhaltend Bakterien, beinhaltet Fluorid und Xylit zur Kariesvorbeugung, wirkt vorbeugend gegen Plaque und bei Zahnfleischproblemen und hinterlässt einen angenehmen Minzgeschmack für einen frischen Atem.

Die auffällige und modern gestaltete Faltschachtel der neuen Mundspülung beinhaltet klar strukturierte Produktvorteile, einen ausführlichen Anwendungshinweis mit zusätzlichem Zahnpflege-Tipp sowie eine genaue Darstellung der Inhaltsstoff-Funktionen.

### Zweimal täglich den Mund spülen

One Drop Only empfiehlt zweimal täglich eine Anwendung mit 20 ml Mundspüllösung nach dem Zähneputzen: Die unverdünnte Mundspülung für ca. 30 Sekunden im Mund spülen und anschließend ausspucken. Zur effektiven Einwirkung sollte der Mund nach der Anwendung nicht mit Wasser ausgespült werden.

Die Mundspülung „Ganz schön geschützt“ von One Drop Only ist in ausgewählten Drogerie- und Lebensmittelmärkten wie Müller, Real, EDEKA oder Globus und seit Januar 2021 online über Amazon erhältlich.

### kontakt

#### One Drop Only GmbH

Stieffring 14  
13627 Berlin  
Tel.: +49 30 3467090-0  
Fax: +49 30 3467090-40  
info@onedroponly.de  
www.onedroponly.de

## Huckepackfeder bei Engständen

OrthoDepot präsentiert neue Druckfederapparatur.



(Fotos: © OrthoDepot)

Die neue Piggy Back Spring ist eine speziell konstruierte Druckfederapparatur, um Zähne im Rahmen kieferorthopädischer Behandlungen auseinanderzubewegen. Die Huckepackfeder wird unter Umgehung eines oder mehrerer Brackets direkt im Engstandsbereich platziert. So kann in diesem während der Nivellierungsphase bereits Druck auf die Außenzähne ausgeübt werden.

Anders als bei herkömmlichen Druckfedern unterstützt die Huckepackfeder den Nivellierungsbogen bei der Ausrotation und Eingliederung fehlstehender Zähne nicht. Sie ist in wenigen Sekunden ohne Auslagieren des Behandlungsbogens eingehängt, zudem müssen keine vorhandenen Brackets entfernt werden. Sechs verschiedene Größen ermöglichen einen Platzgewinn bei Einzelfehlstellun-

gen bis hin zur Weitung der Eckzahn-Eckzahn-Distanz. Bei voller Kompression liegt die Kraftentfaltung bei ca. 200 cN (progressiv abnehmend).

Piggy Back Spring-Huckepackfedern sind ab sofort unter [www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de) bestellbar.

### kontakt

#### OrthoDepot GmbH

Bahnhofstraße 11  
90402 Nürnberg  
Tel.: +49 911 274288-0  
Fax: +49 911 274288-60  
info@orthodepot.com  
www.orthodepot.de

**Piggy back spring**

## AO's neuer Bandzement

BracePaste Band and Build LC.



(Foto: © American Orthodontics)

Die BracePaste Familie von American Orthodontics wird ab sofort durch ein weiteres Produkt ergänzt. Neben der bewährten BracePaste und dem neuen Bracketkleber BracePaste Color Change mit Farbwechseleigenschaft hat AO nun auch einen neuen Bandzement im Sortiment. BracePaste Band and Build LC ist lighthärtend, fluoridabgebend und erleichtert dank seiner bläulichen Einfärbung die Überschussentfernung nach dem Debonding erheblich. Er kann ohne Anmischen verarbeitet werden und ist abrasionsfrei.

BracePaste Band and Build LC kann nicht nur als Bandzement verwendet werden, sondern ist ebenfalls zum Setzen okklusaler Aufbisse geeignet. Der Bandzement ist in Spritzen erhältlich und kann bei

Raumtemperatur gelagert werden. Dank der hohen Qualität aller Produkte der BracePaste Familie müssen Sie sich keine Gedanken über Klebprobleme machen und können sich somit voll und ganz auf die Behandlung konzentrieren. Für weitere Informationen oder ein persönliches Beratungsgespräch stehen wir Ihnen unter angegebener Kontakt gern zur Verfügung.

### kontakt

#### American Orthodontics GmbH

Hauptstraße 435  
79576 Weil am Rhein  
Freecall: 0800 0264636  
de.info@americanortho.com  
www.americanortho.com

## FitStrip™ Finier- und Konturiersystem

Effektive Gestaltung von Approximalkontakten.

Das neue FitStrip™ Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten von Garrison versorgt (Fach-)Zahnärzte mit diamantbeschichteten Schleifstreifen, die für die erfolgreiche Restauration vieler verschiedener Fälle notwendig sind.

### Ein System für verschiedenste Anwendungen

Das umfangreiche Starterset enthält acht verschiedene diamantbeschichtete Schleifstreifen, zwei Approximalsägen und zwei auswechselbare Griffe. FitStrip™ eignet sich für die Anwendung bei der approximalen Schmelzreduktion, zur Reduktion von Kontaktpunkten, zum Finieren und Konturieren von Approximalkontakten, zur Entfernung von Zement bzw. zur Reinigung bei Kronen und Brücken sowie zur Trennung von versehentlich verbundenen Zähnen.

### Gerader oder gebogener Streifen

Das Set enthält sowohl einseitig als auch doppelseitig beschichtete Streifen. Alle Streifen sind mit einer einzigartigen Eigenschaft aus-



gestattet: Durch einfaches Drehen des farbcodierten Zylinders lässt sich der gerade Streifen (für die Reduktion von Kontaktpunkten) in einen gebogenen Streifen (für die approximale Konturierung) verwandeln. Diese simple Handbewegung schont die Muskeln des Behandlers. Der auswechselbare Griff lässt sich leicht an allen FitStrip™ Komponenten befestigen, wodurch der Bedien- und Patientenkomfort beträchtlich ge-

steigert werden. Die Hand des Behandlers bleibt außerhalb des Mundes und ermöglicht freie Sicht und ein einfacheres Arbeiten.

### Schnell, einfach und effektiv

Zudem ist FitStrip™ die beste Lösung für eine approximale Schmelzreduktion (ASR), da es bei Bedarf den Raum für eine minimale Bewegung der Zähne schafft. Die auf kieferorthopädische Behandlungsmethoden, etwa ClearCorrect™, Invisalign®, Six Month Smiles® usw., abgestimmten farbcodierten Streifen ermöglichen es, die gewünschte approximale Schmelzreduktion schnell, einfach und effektiv zu erreichen. Kein anderes System ist mit der Flexibilität und

dem Bedienkomfort von FitStrip™ vergleichbar.

Das FitStrip™ Finier- und Konturiersystem für Approximalkontakte ist nicht nur farbcodiert und praktisch geordnet, sondern alle Komponenten können auch einzeln nachbestellt werden. Kontaktieren Sie für weitere Informationen Garrison Dental Solutions unter der Telefonnummer +49 2451 971409 oder besuchen Sie unseren Online-Katalog <http://katalog.garrisonsdental.net>

### Über Garrison Dental Solutions

Garrison Dental Solutions wurde 1996 gegründet und ist ein privates Unternehmen mit Schwerpunkt auf dem Design, der Entwicklung und der Herstellung von Produkten

zur Verbesserung der Qualität und Effizienz in der Zahnmedizin. Das Unternehmen ist Branchenführer bei Teilmatrizensystemen und vertreibt seine Produkte weltweit. Bitte besuchen Sie [www.garrisonsdental.com](http://www.garrisonsdental.com) für weitere Informationen.

### kontakt

#### Garrison Dental Solutions

Carlstraße 50  
52531 Uebach-Palenberg  
Tel.: +49 2451 971409  
Fax: +49 2451 971410  
info@garrisonsdental.net  
[www.garrisonsdental.com](http://www.garrisonsdental.com)

## Der neue Dreve Onlineshop

Einfach. Digital. Transparent.



Das Beste aus beiden Welten: der verbesserte Dreve Onlineshop.

Nicht erst seit Corona ist Digitalisierung das Megathema in allen Lebensbereichen. Das World Wide Web verändert die Art, wie wir uns über Produkte informieren und was uns an ihnen interessiert. Wir haben uns daran gewöhnt, mit einem Klick Preise einsehen und vergleichen zu können. Produkte und Preise sind so transparent und unmittelbar erreichbar wie nie. Dreve stellt sich den geänderten Kundenanforderungen mit einer neuen Onlineshop-Funktion: Ab sofort bekommen Zahntechniker, Zahnärzte und Kieferorthopäden verschiedene Bestelloptionen direkt auf den Produktseiten des Unnaer Traditionsunternehmens – je nachdem, ob sie erst noch die Preise vergleichen wollen, das Produkt kaufen oder den Hersteller kontaktieren möchten. Mit dieser

bedienerfreundlichen Erweiterung des Onlineauftritts verbinden die Dreve-Materialspezialisten das Beste aus den beiden Welten „analog“ und „digital“ über gewohnte Kundennähe mit mehr Transparenz. Damit erreicht Dreve den nächsten, großen Meilenstein auf dem Weg zum digitalen Labor, der auch zukünftig gemeinsam mit Kunden und Handelspartnern begangen werden wird.

### kontakt

**Dreve Dentamid GmbH**  
Max-Planck-Straße 31  
59423 Unna  
Tel.: +49 2303 8807-40  
Fax: +49 2303 8807-55  
dentamid@dreve.de  
[www.dentamid.dreve.de](http://www.dentamid.dreve.de)

ANZEIGE

**iie systems**

**FROM GOOD TO GREAT!**  
Durchdachte digitale Kommunikation verbindet!  
Nie war die Kommunikation zu Ihren Patienten wertvoller als heute!

## iTero Element Plus

Align Technology kündigt nächste Generation von Intraoralscannern an.



Der iTero Element 5D Plus Intraoralscanner benötigt in den USA eine Vollbarriere-stabhülle und eine Lüftungsabdeckung. (Foto: © Align Technology)

Align Technology, Inc. erweitert mit iTero Element Plus sein Portfolio an Intraoralscannern. Die neue Serie baut auf dem Erfolg der preisgekrönten iTero Element Familie auf und bietet alle bestehenden digitalen Funktionen plus schnellere Verarbeitungszeiten und erweiterte

Visualisierungsfunktionen in einem neuen schlanken, ergonomischen Design.

### Mobile und Cart-Konfiguration für mehr Flexibilität

Die iTero Element Plus Serie ist sowohl in einer mobilen als auch in

einer Cart-Konfiguration erhältlich und bietet somit mehr Flexibilität und Mobilität. Die mobile Konfiguration macht die Leistung der iTero Element Plus Serie tragbar mit einer kompakten mobilen Scannerlösung in medizinischer Qualität, welche die gleichen hochwertigen Bilder wie die Cart-Konfiguration liefert.

### Neue, auf künstlicher Intelligenz basierende Funktionen

„Wir haben die iTero Element Plus Serie mit der neuesten Rechenleistung, einem dedizierten KI-Chip und neuen KI-basierten Funktionen sowie einem einfachen Upgrade-Pfad ausgestattet – damit ist sie genau richtig für die Bedürfnisse von heute und bereit für morgen“, sagt Yuval Shaked, Senior Vice President und Managing Director, iTero Scanner and Services Business, Align Technology.

Die Lösungen der iTero Element Plus Serie bieten restaurative und kieferorthopädische digitale Workflows mit:

- verbesserter Visualisierung für eine optimierte Patientenerfahrung, mit höherer Helligkeit für



Die iTero Element Plus Serie bietet per verbesserter Visualisierung eine optimierte Patientenerfahrung. (Foto: © Align Technology)

- klarere und lebendigere Bilder und einer vollständig integrierten 3D-Intraoralkamera,
- schnellerem, nahtlosem Scannen (20 Prozent weniger Wartezeit bei der Verarbeitung von Scans),
- zukunftsweisenden KI-basierten Funktionen,
- der im iTero Element 5D Plus Intraoralscanner integrierten NIRI-Technologie, die bei der Erkennung von interproximaler Karies hilft.

Der iTero Element 5D Plus Lite Intraoralscanner ermöglicht eine einfache NIRI-Aktivierung über ein Soft-

ware-Upgrade. Informationen über die iTero Element Plus Serie finden Sie unter <http://www.itero.com>

1 Die voll integrierte 3D-Intraoralkamera ist in den iTero Element 5D Plus und iTero Element 5D Plus Lite Intraoralscannern erhältlich.

2 Daten bei Align Technology archiviert, Stand: 22. Dezember 2020.

### kontakt

**Align Technology GmbH**  
Tel.: 0800 2524990  
[www.aligntech.com](http://www.aligntech.com)

## Vielseitiger Allrounder

Hände- und Flächendesinfektion an der Säule.

Wie lassen sich die neuen Hygienevorgaben aufgrund der Corona-Pandemie in Praxen optimal umsetzen? Am Empfang, im Wartezimmer oder Sanitärbereich – der Bedarf an sinnvollen und pragmatischen Hygiene-Tools ist enorm.

„Wir haben unsere Fertigungsmöglichkeiten genutzt und eine Produktlinie entwickelt, die nicht nur die Themen Hände- und Flächendesinfektion abdeckt. Die CLEANSPOT Hygienestationen bieten darüber hinaus noch vielfältige Möglichkeiten, um verschiedene Produkte

aus dem Bereich der Hygiene an einer Station bereitzustellen“, erklärt Florian Becker, Leiter für das Produktmanagement bei KRIEG.

### Funktionale und solide Hygienestation

Die Hygienestation CLEANSPOT kann flexibel eingesetzt werden. Der vielseitige Allrounder dient dabei nicht nur als Desinfektionsständer, an dem Desinfektionsmittelpender herstellerunabhängig positionierbar sind. Die Hygienestation ist an vier Seiten nutzbar. An der Säule kann viel-

fältiges modulares Zubehör (Memo-board, Reinigungstücher, Mundschutzmasken und verschiedene Hygieneartikel) individuell und werkzeuglos steckbar angebracht werden. Ein schneller Ortswechsel ist dank Rollen jederzeit möglich.

### Höhenverstellbar für Kinder und Rollstuhlfahrer

Die KRIEG Hygienestation CLEANSPOT ist aus pulverbeschichtetem drei Millimeter starkem Stahlblech robust gebaut. Eine solide Bodenplatte gewährleistet die Kippsicherheit. Eine weitere Besonderheit: Die Hygienestation lässt sich jederzeit in der Höhe für Kinder und Rollstuhlfahrer einstellen. Das Produkt gibt es in den Varianten Flex und Premium mit verschiedenen Ausstattungsmerkmalen. CLEANSPOT ist ab sofort lieferbar und nach einer Bestellung in 48 Stunden versandbereit.

### kontakt

**KRIEG Industriegeräte GmbH & Co. KG**  
Jakob-Hornung-Straße 3–5  
71296 Heimsheim  
Tel.: +49 7033 3013-0  
[verkauf@krieg-online.de](mailto:verkauf@krieg-online.de)  
[www.krieg-online.de/hygienestation](http://www.krieg-online.de/hygienestation)



(Foto: © KRIEG)

## OROFAN® bei Xerostomie

Balsam für Mund, Lippen und Zähne.



Das OROFAN® Mundpflege-Gel wurde weiterentwickelt, um den Geschmack als auch die Verweildauer in der Mundhöhle zu verbessern. (Foto: © Dr. Hinz Dental)

Ausgetrocknete Mund- und Rachenschleimhäute sowie trockene Lippen können in vielen Lebenslagen auftreten. Besonders betroffen sind Menschen mit einer Xerostomie, aber auch bei Zahnbehandlungen, der Einnahme von Bluthochdrucksenkern, nach Bestrahlung, bei Beatmungspatienten und älteren Menschen stellen ausgetrocknete Schleimhäute eine Herausforderung für die Mundpflege dar.

In Zusammenarbeit mit Dr. Hinz Dental haben die Forscher Prof. Dr. Peter Gängler und Dr. Tomas Lang vom ORMED Institute for Oral Medicine an der Universität Witten/Herdecke ein Mundpflege-Gel entwickelt, das eine wirkungsvolle Abhilfe bietet. Dr. Hinz Dental bringt das OROFAN® Mundpflege-Gel jetzt mit einer verbesserten Rezeptur und gemeinsam mit OROFAN® Lippenbalsam auf den Markt.

OROFAN® bietet darüber hinaus Vorteile für die Zahnbehandlung. Angefangen als Gleitmittel bei der Quadrantenisolierung in der Kofferdamntechnik sowie vor dem Anlegen als Lippen- und Mundwinkelschutz oder nach präendodontischen Aufbaufüllungen mit Gingivaexzision zur Anwendung als Wundgel ist es vielseitig einsetzbar.

### kontakt

**Dr. Hinz Dental**  
**Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG**  
Friedrich der Große 64  
44628 Herne  
Tel.: +49 2323 593420  
Fax: +49 2323 593429  
[info@dr-hinz-dental.de](mailto:info@dr-hinz-dental.de)  
[www.dr-hinz-dental.de](http://www.dr-hinz-dental.de)

## Trio für sensible Zähne

Oral-B sagt schmerzempfindlichen Zähnen den Kampf an.

Oral-B bietet ein einzigartiges Trio gegen Schmerzempfindlichkeit an – bestehend aus einer speziell entwickelten elektrischen Zahnbürste, sanften Aufsteckbürsten und einer Zahncreme, die Schmerzen sofort lindert.

Die Oral-B Smart Sensitive elektrische Zahnbürste wurde speziell für Menschen mit empfindlichen Zähnen entwickelt. Die visuelle Andruckkontrolle warnt, wenn zu viel Druck beim Zähneputzen angewandt wird, während der Sensitiv-Modus dem Nutzer extra Zahnfleischschutz bietet. Durch eine App wird zusätzlich ein personalisiertes Coaching in Echtzeit geboten, welches das Putzverhalten optimiert und dadurch Zähne und Zahnfleisch schont. Perfekt für die Oral-B Smart Sensitive hat Oral-B die Sensitive Clean Aufsteckbürsten entwickelt, die speziell für Menschen geeignet sind, die unter Hypersensibilität leiden. Die ultradünne Borstentechnologie entfernt bis zu 100 Prozent mehr Plaque als eine herkömmliche Handzahnbürste, während



(Foto: © Procter & Gamble)

Komfort und ein angenehmes Putzerlebnis dank sanftem Schaum und kühlendem Effekt, der das Zahnfleisch beruhigt. Die Zahncreme schützt vor bakteriellen Erkrankungen, hemmt die Entstehung von Plaque und reduziert Giftstoffe im Mund. Anders als die meisten Zahncremes ist die Oral-B Balsam Zahncreme als medizinisches Produkt registriert und wird somit auch in Apotheken verkauft.



### kontakt

**Procter & Gamble Germany GmbH & Co Operations oHG**  
Sulzbacher Straße 40–50  
65824 Schwalbach am Taunus  
Tel.: +49 203 570570  
www.dentalcare-de.de  
www.oralb.de/de-de

sie gleichzeitig besonders sanft zu Zähnen und Zahnfleisch ist. Die Oral-B Sensitivität und Zahnfleisch Balsam Zahncreme komplettiert das Trio für sensible Zähne. Ihre einzigartige AktivBalsam-Technologie wirkt klinisch bewiesen sofort gegen Schmerzempfindlichkeit und bekämpft ihre Ursachen. Sie reinigt effektiv, bietet optimalen

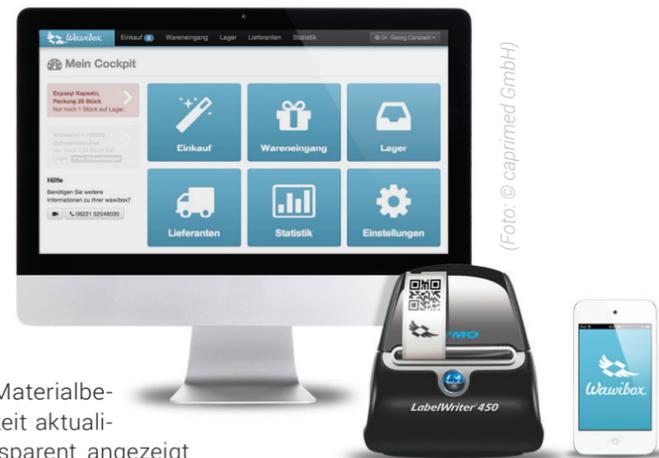
## Alles im Überblick

Wawibox unterstützt KFO-Praxen mit individuellen Tipps.

Die Wawibox Pro bietet durch ein unabhängiges und intuitives System eine optimale Lösung für die professionelle Lagerverwaltung in KFO-Praxen. Bracketsysteme, Bögen, Drähte, Instrumente – Kieferorthopäden benötigen ein riesiges Sortiment in den Behandlungszimmern und im Lager. Die analoge Verwaltung ist jedoch oft mit fehlendem Material, Eilbestellungen und stressigen Situationen verbunden. Eine digitale Inventarliste hat den Vorteil, dass der gesamte Materialbestand in Echtzeit aktualisiert und transparent angezeigt wird.

Die Online-Materialverwaltung Wawibox Pro schafft den kompletten Überblick über die Bestände und ermöglicht dank integrierter Preisvergleich eine stressfreie Nachbestellung. Das Wawibox-Team unterstützt KFO-Praxen mit jahrelanger Erfahrung und individuellen Praxis-

tipps und setzt einen sicheren Prozess für die Materialverwaltung auf. Im ersten Schritt können Interessenten einen Beratungstermin auf [wawibox.de/kfo](http://wawibox.de/kfo), per E-Mail auf [mail@wawibox.de](mailto:mail@wawibox.de) oder telefonisch unter +49 6221 52048030 vereinbaren.



(Foto: © caprimed GmbH)

### kontakt

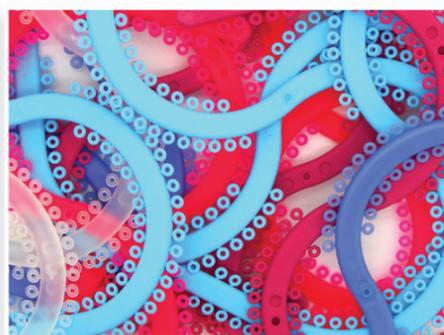
**Wawibox (caprimed GmbH)**  
Emil-Maier-Straße 16  
69115 Heidelberg  
Tel.: +49 6221 52048030  
[mail@wawibox.de](mailto:mail@wawibox.de)  
[www.wawibox.de/kfo](http://www.wawibox.de/kfo)

ANZEIGE



# Einfach toller Draht. Günstige Preise.

• Nickel-Titan • Edelstahl • Beta-Titan-Molybdän



**OrthoDepot®**

Highland Metals-Produkte sind in Deutschland bei OrthoDepot erhältlich.

Jetzt neu: Ab sofort bietet Ihnen OrthoDepot das **komplette** Highland Metals-Sortiment an.

Bestellen Sie online unter: [www.orthodepot.de](http://www.orthodepot.de) oder rufen Sie uns an: **0911-274 288 0**



Alle Highland-Drähte werden in den USA gefertigt.

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

## Datenkonvertierung in die byzz<sup>®</sup>next

orangedental ermöglicht problemlose Übertragung von Patientendaten bei Software-Wechsel.



„Das Röntgengerät von orangedental/Vatech finde ich zwar super, aber was mache ich mit meinen alten Bilddaten, die ich doch archivieren muss? Soll ich zwei Röntgenprogramme parallel laufen lassen oder die Bilddaten manuell übertragen? Das ist mir viel zu aufwendig, selbst wenn mir das Gerät mehr zusagt.“ Diese berechtigten Fragen lassen sich mit orangedental ab sofort lösen! orangedental/Vatech kann Ihre „alten“ Bilddaten von der Sidexis (v2.6.3) oder Romexis Software in die bekannte byzz<sup>®</sup>next konvertieren – weitere Hersteller werden im Laufe dieses Jahres folgen. Damit stehen Ihnen als Anwender die bisherigen Patientbilder Ihrer alten Software auch in der byzz<sup>®</sup>next sofort zur Verfügung und Sie haben keine Nachteile beim Wechsel zu einer anderen Software.

orangedental/Vatech-Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die Sieben-Tage-Hotline sowie das zwölfköpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service. Weitere Informationen erhalten Sie über Ihren Dentalfachhändler oder kontaktieren Sie uns direkt.

### kontakt

**orangedental GmbH & Co. KG**  
Aspachstraße 11  
88400 Biberach an der Riß  
Tel.: +49 7351 47499-0  
info@orangedental.de  
www.orangedental.de

## Hygiene neu gedacht!

simpyx<sup>®</sup> Flächendesinfektion.



Nicht erst seit Corona ist das Thema Hygiene in Praxen und medizinischen Einrichtungen ein Muss. Zum Schutz der Patient\*innen sowie der Mitarbeiter. Jede Praxis ist laut Kassenärztlicher Bundesvereinigung verpflichtet, einen eigenen Hygieneplan zu erstellen. Neben der notwendigen Handdesinfektion kommt insbesondere der Flächendesinfektion eine zentrale Bedeutung zu. Vor allem die Flächen mit häufigem Hand- oder Hautkontakt wie Empfangstheken, Geräte zur Diagnostik und Behandlung oder natürlich die Sanitäreinrichtungen müssen regelmäßig und gründlich bei jedem Patient\*innen-Wechsel desinfiziert werden.

Um eine professionelle und sichere Flächendesinfektion in Praxen zu garantieren, ist die Wischdesinfektion laut RKI vorgeschrieben. Denn nur durch einen durchgehenden Film des Desinfektionsmittels, der über ca. eine Minute bestehen bleibt, kann sichergestellt werden, dass alle Krankheitserreger abgetötet wurden. Des Weiteren werden durch den ausgeübten Druck bei der Wischdesinfektion mögliche Infektionserreger aufgebrochen und dadurch angreifbarer.

**simpyx<sup>®</sup> DES LEMON Tücher**  
Ideal, um schnell und vor allem sicher zu desinfizieren, sind die neuen simpyx<sup>®</sup> DES LEMON Tücher. Bei den speziellen XXL-Vliestüchern, die bereits ausreichend mit bakte-

riell und begrenzt viruzid wirksamen Desinfektionsmittel (34 g Ethanol, 16 g Propan-2-ol, 0,05 g Didecyl-dimethylammoniumchlorid 70 Prozent) getränkt sind, wurde eine intelligente Interfaser-Matrix verwendet. Diese ist dafür verantwortlich, dass das vom Vlies aufgenommene Desinfektionsmittel beim Wischen fast restlos wieder abgegeben und so ein durchgehender Film erzeugt wird, der eine Minute bestehen bleibt. Für Praxen und medizinische Einrichtungen bedeutet das einen sehr hohen Hygienestandard bei der Flächendesinfektion, was wiederum Patienten und medizinischem Fachpersonal ein absolut sicheres Gefühl verleiht. Ein weiterer Vorteil der Tücher ist die enorme Zeitersparnis beim Desinfizieren. Zudem muss Personal nicht gesondert geschult werden, da der Gebrauch selbsterklärend und sicher

ist. Die Tücher haben die erforderliche Medizinproduktezulassung und sind VAH-gelistet. Außerdem sind sie umweltschonender, da sie im Vergleich zu vielen Wettbewerbern um bis zu 71 Prozent weniger Materialeinsatz benötigen.

**Praktischer Ready-to-use-Beutel**  
simpyx<sup>®</sup> DES LEMON Tücher werden in einem praktischen Ready-to-use-Beutel angeboten, der nach jeder Entnahme wieder luftdicht verschlossen werden kann. Pro Standbodenbeutel sind 100 Tücher enthalten, wobei mit einem Tuch eine Fläche von ca. 1,2 Quadratmetern desinfiziert werden kann.

### kontakt

**imeco GmbH & Co. KG**  
Boschstraße 5  
63768 Hösbach  
Tel.: +49 6021 3338-0  
info@imeco.de  
www.simpyx.de

ANZEIGE

## Der perfekte **Einstieg** in die **digitale Abformung**

### Intraoralscanner statt Abdruckmasse. Komplett und digital.

Investitionssicher, passt zu allen offenen STL-Systemen,  
keine Zusatzgebühren

Kooperation mit



### Ihr risikofreies Startpaket enthält:



CS 3600  
Scanner



Installation



Updates



3D-Laptop/PC



Einweisung/  
Schulung



Fernwartung



Software



Garantie



technische Hotline



### Rundum-Sorglos-Mietpaket

für **299<sup>\*</sup>**,-€ /mtl.

\* Preis zzgl. MwSt, Vertragslaufzeit 60 Monate, Angebot freibleibend, Irrtümer vorbehalten.

## Nachhaltige Mundhygiene

Neuer Materialmix für Interdentalbürsten in bewährter TePe-Qualität.



(Foto: © TePe)

Ohne Kompromisse bei Qualität und Funktionalität ermöglicht TePe den Anwendern von Interdentalbürsten nun auch eine nachhaltigere Mundhygiene. Beim Material für die Bürstengriffe setzt der schwedische Spezialist auf Kiefernöl, ein Nebenprodukt der Papier- und Zellstoffindustrie. Im Massenbilanzverfahren entspricht dabei die gesamte Masse der neuen Interdentalbürstengriffe genau der Masse des von TePe eingekauften und vom Zulieferer für die Materialproduktion verwendeten erneuerbaren Rohstoffs Kiefernöl; er wird in der gesamten Herstellungskette nachverfolgt und zertifiziert (ISCC).

Mit den „neuen“ Interdentalbürsten wird die CO<sub>2</sub>-Emission im Produktlebenszyklus um 80 Prozent reduziert. Dieses Verfahren erlaubt TePe, weiterhin qualitativ hochwertige Materialien bei gleichzeitig deutlich niedrigerem CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu verwenden. Darüber hinaus ermöglicht der Massenbilanzansatz den schrittwei-

sen Ausstieg aus der Verwendung fossiler Rohstoffe. Aber auch die Verpackungen wurden nachhaltig verbessert: Der Beutel der Interdentalbürsten wird zu 80 Prozent aus biobasiertem Polyethylen hergestellt und ist zu 100 Prozent recycelbar.

### Bewährte qualitative Vorteile in der Anwendung

Natürlich bieten die nachhaltig hergestellten Interdentalbürsten den Anwendern weiterhin alle bewährten TePe-Vorteile. 98 Prozent Arbeitslänge – also das Verhältnis von Bürstenfeld zu Drahtlänge – garantieren eine effiziente Reinigung der Zahnzwischenräume. Der ergonomische Griff, eine Schutzkappe, die auch als Griffverlängerung dient, sowie der abgerundete Bürstenhals unterstützen das unkomplizierte und sichere Handling auch für ungeübte Anwender. Eine passgenaue Prophylaxe und Therapie ermöglichen die neun verschiedenen farbcodierten ISO-Größen.

### Nachhaltigkeit als Unternehmenstrategie

Dem Klimaschutz hat sich TePe bereits seit Langem verpflichtet und Nachhaltigkeit ist das Fundament der Firmenstrategie. Beispielsweise wird bei der Herstellung aller TePe-Produkte zu 100 Prozent erneuerbare Energie verwendet. Bei sämtlichen Produkten und Verpackungen stellt das Unternehmen sukzessive auf erneuerbare und recycelte Materialien um und verfolgt in der gesamten Fertigung einen zirkulären Ansatz, um Reststoffe zu minimieren und zu reintegrieren. Bis Ende 2022 werden alle TePe-Produkte und ihre Verpackungen klimaneutral angeboten. Die umweltfreundlichen Interdentalbürsten sind der nächste Schritt auf dem Weg zu diesem Ziel.



### kontakt

**TePe D-A-CH GmbH**  
Langenhorner Chaussee 44 a  
22335 Hamburg  
Tel. +49 40 570123-0  
Fax: +49 40 570123-190  
kontakt@tepe.com  
www.tepe.com

## 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 bietet mit ihrem Outsourcing-Angebot die besten Voraussetzungen für eine opti-

male 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 Praxis-

neugründer in hohem Maße auf die Möglichkeit des Outsourcings von Abrechnungsdaten durch die ZO Solutions AG zurück.

In diesem Zusammenhang sei auch auf Themen wie Personal-Controlling und Personal-Risikomanagement verwiesen. Beide Aspekte gewinnen nach einer neuen Studie in Zukunft enorm an Bedeutung. Das Leistungsangebot der ZO Solutions AG stellt auch hier, zumindest für einen Teilbereich der Praxen, durch die Reduzierung der Risiken eine ideale Lösung dar.



© Andrey\_Popov/Shutterstock.com

### kontakt

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



- **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



## „Hydrosonic pro“ gewinnt German Design Award

Schallzahnbürste erleichtert die Zahnpflege, auch bei komplizierten Zahnstellungen oder beim Vorhandensein fester Zahnsparren oder Retainer.

Professionelle Zahnreinigung jeden Tag: Die Schallzahnbürste „Hydrosonic pro“ sorgt für perfekte Sauberkeit – gerade bei komplizierter Zahnstellung, Zahnsparren, Implantaten und empfindlichem Zahnfleisch. Jetzt wurde die innovative Zahnbürste mit dem German Design Award in der Kategorie „Medical Device“ ausgezeichnet. Mit der „Hydrosonic pro“ der Schweizer Mundgesundheitsmarke Curaprox kann jeder seine Zähne pflegen, selbst bei ungünstiger Zahnstellung. Die Bürstenköpfe mit Curen® Filamenten haben den Vorteil, dass sie im Vergleich zu Nylon-Filamenten weniger Wasser absorbieren und dadurch stets flexibel und sanft bleiben. Nutzer der „Hydrosonic pro“ erfahren so ein atraumatisches und effektives Putzerlebnis und hervorragende Ergebnisse – auch bei Zahnfehlstellungen, Zahnsparren oder Implantaten. Für rundum perfekte Sauberkeit sorgt ebenfalls die Curacurve® Ergonomie – der Knick im Bürstenkopf, der es möglich macht, selbst schwer erreichbare Stellen zu reinigen. Zudem sind alle Curen® Filamente in Tropfen-



(Foto: © Curaden AG)

Jury des German Design Awards zeichnete die Schallzahnbürste in der Kategorie „Medical Device“ mit folgenden Worten aus: „Das besondere Design des Bürstenkopfes erleichtert die Zahnpflege auch bei komplizierten Zahnstellungen oder beim Vorhandensein von Zahnsparren.“



### kontakt

**Curaden AG**  
Postfach 10 63  
6010 Kriens  
Schweiz  
Tel.: +41 44 7444646  
Fax: +41 44 7444648  
contact@curaprox.ch  
www.curaden.ch

form angeordnet, so lässt sich jeder Zahn einzeln umfassen. Weitere Vorteile sind: Die Zahnbürste ist in sieben Stufen regulierbar und ihr starker Akku bietet über 60 Minuten Putzleistung. Die „Hydrosonic pro“ wird mit drei innovativen Bürstenköpfen ausgeliefert:

power, sensitiv und single. Speziell der Einbüschel-Bürstenkopf single sorgt für eine präzise Pflege sämtlicher Kontaktstellen – auch zwischen Zähnen und Spangen, Brackets oder Retainern. Perfektionisten nutzen den single Bürstenkopf auch zur Pflege entlang des Zahnfleischsaums.

**Wirksam und formschön**  
Der Schweizer Designer Raimund Erdmann kreierte formschöne Bürstenköpfe und das Schweizer Mundgesundheitsunternehmen Curaden AG mit der Marke Curaprox entwickelte mit Experten eine Zahnbürste für perfekte Sauberkeit. Die

## Hydroxylapatit kann Karies effektiv vorbeugen

Neue Multicenter-Studie bestätigt: Hydroxylapatit ist wirksame Alternative zu Fluorid.

Die Forschung unterschiedlicher internationaler Wissenschaftler zu wirksamen Fluorid-Alternativen läuft seit über 30 Jahren. Gerade erst 2019 zeigte eine klinische Studie, die an fünf deutschen Universitätskliniken durchgeführt wurde, dass Hydroxylapatit in der Kariesprophy-

laxe bei bleibenden Zähnen dem Wirkstoff Fluorid nicht unterlegen ist.<sup>1</sup> Die jetzt im Fachjournal *Scientific Reports* publizierte klinische Studie beweist, dass Hydroxylapatit auch an Kinderzähnen mindestens genauso wirksam ist wie Fluorid, um Milchzahnkaries vorzubeugen.

An der randomisierten und doppelblinden Multicenter-Studie nahmen mehr als 200 Kinder im Alter von drei bis sieben Jahren mit Milchgebiss teil. Sie verwendeten über ein Jahr lang dreimal täglich entweder eine Kinderzahnpaste mit Hydroxylapatit (Kinder Karex) oder eine Kinderzahnpaste mit Fluorid und weiteren antibakteriellen Wirkstoffen. Um die Verblindung für alle Beteiligten zu bewahren, wurde in beiden Gruppen jeweils nur eine erbsengroße Portion verwendet. Diese Menge gilt für fluoridhaltige Kinderzahnpasten (ab 1.000 ppm) aufgrund des Fluorosen-Risikos als Dosierungsvorgabe. Hydroxylapatit kann hingegen auch in größeren Mengen angewendet werden.

ser vor Karies schützt als das fluoridhaltige Produkt. Demnach wurde innerhalb des einjährigen Untersuchungszeitraums bei 58,4 Prozent der Kinder, die Fluoridzahnpaste anwendeten, mindestens eine neue Läsion nach ICDAS code  $\geq 2^2$  detektiert.

<sup>1</sup> Schlagenhauf, U. et al. Impact of a non-fluoridated microcrystalline hydroxyapatite dentifrice on enamel caries progression in highly caries-susceptible orthodontic patients: A randomized, controlled 6-month trial. *J. Invest. Clin. Dent.* 10, e12399 (2019).



<sup>2</sup> Paszynska, E. et al. Impact of a toothpaste with microcrystalline hydroxyapatite on the occurrence of early childhood caries: a 1-year randomized clinical trial. *Scientific reports* 11, 2650 (2021).

### kontakt

**DR. KURT WOLFF GMBH & CO. KG**  
Johanneswerkstraße 34–36  
33611 Bielefeld  
Tel.: +49 521 8808-00  
Fax: +49 521 8808-334  
kw-info@drwolffgroup.com  
www.drwolffgroup.com



An der randomisierten und doppelblinden Multicenter-Studie nahmen mehr als 200 Kinder im Alter von drei bis sieben Jahren mit Milchgebiss teil. (Foto: © Lopolo/Shutterstock)

**Über die Studienergebnisse**  
Die Beurteilung der Karies erfolgte auf Grundlage des modernen Internationalen Karies Detektions- und Bewertungssystems (ICDAS). In der aktuellen Studie wurden die Entwicklung neuer Kariesläsionen und/oder das Fortschreiten bereits vorhandener Läsionen binnen des Untersuchungszeitraums dokumentiert. Es konnte festgestellt werden, dass die fluoridfreie Zahnpaste mit Hydroxylapatit sogar um sieben Prozent bes-

**Fluorid und Fluorosen**  
Auch wenn sowohl fluoridfreie Zahnpasten mit Hydroxylapatit als auch fluoridhaltige Zahnpasten das Milchgebiss vor Läsionen schützen, bergen Letztere ein Risiko für das Entstehen von Fluorosen und unterliegen daher strengen Dosiervorgaben. Biomimetischer Hydroxylapatit ist im Gegensatz zu Fluorid sicher bei Verschlucken, muss nicht speziell dosiert werden und führt nicht zu Fluorosen.

## Der Technik-Flüsterer mit neuen Videos

Schritt-für-Schritt-Anleitungen für das ganze Praxisteam zum Umgang mit Praxisgeräten.



Techniker Stephan Finnberg erklärt wichtige Handgriffe, die in der eigenen Praxis schnell und unkompliziert umgesetzt werden können. (Foto: © Henry Schein)

Henry Schein Dental veröffentlicht neue Folgen der Erklärvideo-Serie „Technik-Flüsterer“ mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen zu Pflege- und Wartungsarbeiten in der Praxis. In den neuen Videos geht es um die zentrale Praxisversorgung, von der Saugmaschine und dem Kompressor bis hin zur Technik des Power Towers. Techniker Stephan Finnberg erklärt wichtige Handgriffe, die in der eigenen Praxis schnell und unkompliziert umgesetzt werden können. Der souveräne Umgang mit den technischen Geräten in der (Fach-)Zahnarztpraxis ist eine wichtige Aufgabe für das gesamte Praxisteam. Neben den Abläufen der regelmäßigen Reinigungs- und Pflegearbeiten müssen sie verschiedene Warnsignale erkennen und rechtzeitig reagieren, wenn Filter oder andere Teile ersetzt werden müssen. Die Verantwortung ist groß, denn der Ausfall eines Gerätes hat schnell auch

einen finanziellen Ausfall für die Praxis zur Folge.

### Hilfreiche Ergänzung zum technischen Service vor Ort

Der Technik-Flüsterer aus den Filmen ist auch im realen Leben Techniker bei Henry Schein. Stephan Finnberg ist ein ausgebildeter Dentaltechniker sowie Mechatroniker und freut sich, sein Wissen weiterzugeben: „Unsere Videos sind eine gute Ergänzung zum technischen Service vor Ort beim Kunden, denn sie vermitteln Grundlagenwissen. Wenn das Praxisteam die Geräte versteht und die wichtigsten Handgriffe lernt, kann es das Equipment besser betreuen und viele Alltagsprobleme schnell selbst lösen. Das hilft auch beim Anruf der Service-Hotline, wo das Problem im Vorfeld besser eingegrenzt werden kann und das Techniker-Team entsprechendes Equipment zum Einsatz mitbringt.“

### Drei neue Videos abrufbar:

#### Saugmaschine, Kompressor und Power Tower – das sind die Unterschiede

Der Technik-Flüsterer zeigt die zentralen Versorgungsgeräte in der Zahnarztpraxis und erklärt, welches Gerät für welchen typischen Fehler an der Behandlungseinheit verantwortlich ist. Denn nur, wenn das Praxisteam die Geräte in der eigenen Praxis kennt, kann es im Falle eines Defekts dem technischen Service am Telefon die notwendigen Informationen für eine schnelle Reparatur weitergeben.

#### Fehlermeldungen am Power Tower

Nicht jede Fehlermeldung am Power Tower ist ein Grund, den Techniker zu rufen. Der Technik-Flüsterer erklärt, was die Meldungen bedeuten und welche einfache Lösung es für die meisten Fehlermeldungen am Power Tower gibt.

#### Filtertausch am Kompressor

Die verschiedenen Filter am Kompressor müssen regelmäßig ausgetauscht werden. Auch wenn es unterschiedliche Kompressoren gibt und auch die Anzahl der Filter variieren kann: Der Wechsel der Filter ist in wenigen Handgriffen erledigt. Der Technik-Flüsterer zeigt, wie es geht.

### Drei neue Videos zeigen wichtige Handgriffe

Folgende Videos des Technik-Flüsterers sind neu hinzugekommen und über den YouTube-Kanal oder die Website von Henry Schein abrufbar: „Saugmaschine, Kompressor und Power Tower – das sind die Unterschiede“, „Fehlermeldungen am Power Tower“ sowie „Filtertausch am Kompressor“. Der technische Service ist ein Kernelement des Full-Service-Anbieters Henry Schein. Das Unternehmen ist der größte Serviceanbieter der Dentalbranche in Deutschland. Bundesweit sind über 400 Service-Techniker täglich im Einsatz. Die Kunden

profitieren von schnellen Reaktionszeiten, minimalen Ausfallzeiten sowie der hohen fachlichen Kompetenz der Service-Techniker.

## Kontakt

**Henry Schein Dental Deutschland GmbH**  
Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 08001 400044  
Fax: 08000 404444  
info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de

## Top-Arbeitgeber Mittelstand 2021

Dürr Dental gehört zu den Hidden Champions der Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung.

Neben Vergütung und Karrierechancen sind heute vor allem Wertschätzung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie flache Hierarchien entscheidende Faktoren für die Mitarbeiterzufriedenheit. Gerade in einem mittelständisch geprägten Unternehmen wie der DÜRR DENTAL SE werden diese Themen gelebt und das gute Betriebsklima und der Teamgeist geschätzt.

Basis der durchgeführten Studie sind Bewertungen von ehemaligen und aktuellen Mitarbeitern auf der Arbeitgeberplattform Kununu. „Wir freuen uns sehr über die wertvolle Auszeichnung durch FOCUS BUSINESS, da sie direkt aus dem Unternehmen heraus kommt und daher höher zu bewerten ist als zahlreiche andere Awards. Unsere Attraktivität als Arbeitgeber in der Dentalbranche ist die Grundlage für unseren langfristigen Erfolg und ein wichtiges Kriterium, um in dieser herausfordernden Zeit Talente anzuziehen und zu halten“, sagt Martin Dürrstein, CEO der DÜRR DENTAL SE. Die Bietigheimer

Firma bietet einen Mix aus interessanten Stellenprofilen, attraktiven Benefits und einer motivierenden Arbeitsatmosphäre. Zudem legt man einen besonders hohen Stellenwert auf eine praxisnahe

Ausbildung und die Förderung von Nachwuchskräften. Dies bestätigen zahlreiche weitere Auszeichnungen, die Dürr Dental als einer der besten Ausbildungsbetriebe der Region erhalten hat.

Die Liste der „Top-Arbeitgeber Mittelstand“ wurde von FOCUS BUSINESS bereits zum vierten Mal erstellt. Dafür kooperierte das Magazin mit dem Arbeitgeberbewertungsportal Kununu, auf dem Arbeitnehmer anonym ihren Arbeitgeber bewerten können. Insgesamt wurden rund 950.000 Unternehmen analysiert. Um berücksichtigt zu werden, mussten Firmen mit einer Mitarbeiterzahl zwischen elf und 500 Mitarbeitern u. a. einen Bewertungsdurchschnitt von mindestens 3,5 bis 5 Sternen sowie eine hohe Weiterempfehlungsrate aufweisen.



## Kontakt

**DÜRR DENTAL SE**  
Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: +49 7142 705-0  
Fax: +49 7142 705-500  
info@duerrdental.com  
www.duerrdental.com

## KN Impressum

### Verlag

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Tel.: +49 341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

### Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.  
Tel.: +49 341 48474-122  
c.pasold@oemus-media.de

### Fachredaktion Wissenschaft

Prof. Dr. Axel Bumann (V.i.S.d.P.)  
Tel.: +49 30 200744100  
ab@kfo-berlin.de  
ZA Constantin Christ  
ZÄ Lidija Petrov  
ZA Hamza Zukorlic

### Projektleitung

Stefan Reichardt (verantwortlich)  
Tel.: +49 341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

### Produktionsleitung

Gemot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
meyer@oemus-media.de

### Anzeigendisposition

Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-127  
Fax: +49 341 48474-190  
m.mezger@oemus-media.de

### Abonnement

Sylvia Schmehl (Aboverwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-201  
s.schmehl@oemus-media.de

### Art Direction

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn  
Tel.: +49 341 48474-139  
a.jahn@oemus-media.de

### Grafik

Josephine Ritter  
Tel.: +49 341 48474-144  
j.ritter@oemus-media.de

### Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG  
Frankfurter Straße 168  
34121 Kassel

Die KN Kieferorthopädie Nachrichten erscheinen im Jahr 2021 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: +49 341 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 Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

### Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers)

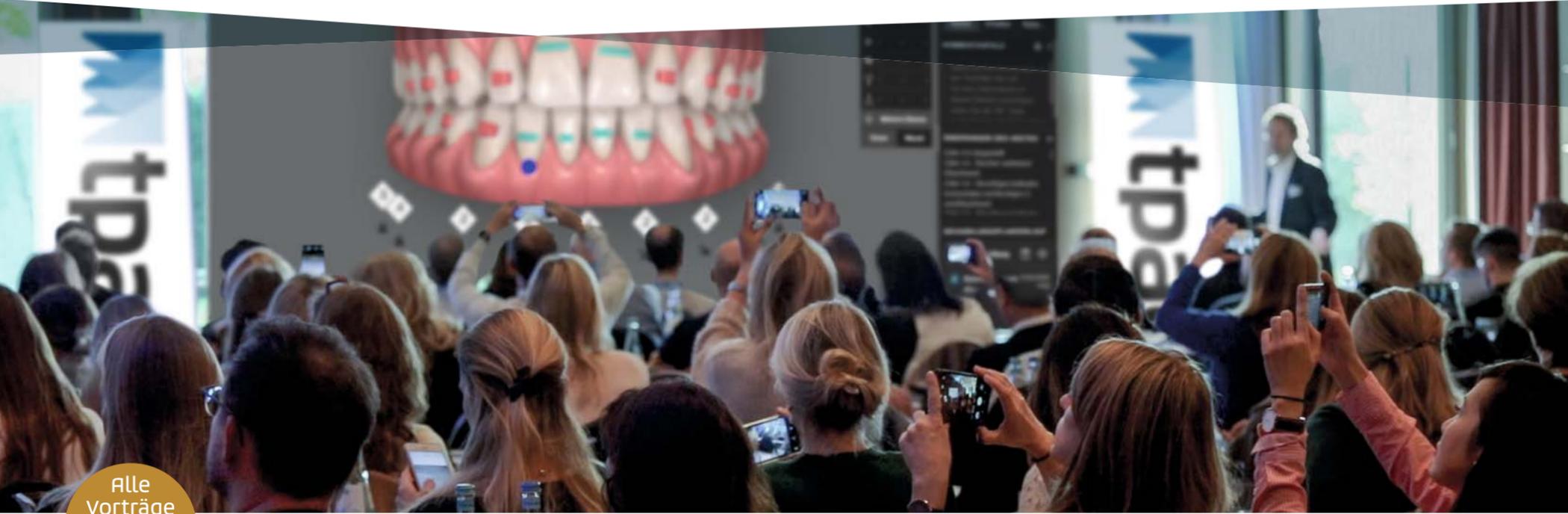
Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

www.kn-aktuell.de



# TREATMENT PLANNING IN ALIGNER ORTHODONTICS

# tpao2021



Alle  
Vorträge  
auf Deutsch  
& Englisch

INVISOLUTION PRÄSENTIERT

# TREATMENT PLANNING IN ALIGNER ORTHODONTICS

KONGRESS 26./27.11.2021 IN KÖLN ODER ÜBER LIVE-STREAM



Der TPAO-Kongress bietet Kieferorthopäden die Möglichkeit, noch tiefer in die digitale Behandlungsplanung in der Alignerorthodontie einzutauchen. Während dieser interdisziplinären Veranstaltung präsentieren die erfahrensten Anwender unterschiedliche Fallstudien und gehen auf die Herausforderungen ein. Die Technischen Experten erläutern zu den präsentierten Fällen detailliert und exakt, wie die digitale Behandlungsplanung durchgeführt wurde. Jeder einzelne Planungsschritt wird offen gelegt und alle Lösungsansätze dargestellt. Sie erhalten ein komplettes, interdisziplinäres und ehrliches Bild der Behandlungsplanung in der Alignerorthodontie und werden zum Meister der digitalen Behandlungsplanung.

RABATT FÜR  
**JETZT  
ANMELDEN\***  
FRÜHBUCHER

## WEITERE INVISOLUTION-FORTBILDUNGEN 2021

**MASTERING THE  
CLINCHECK® 6.0 SOFTWARE**  
Fortbildungen für Kieferorthopäden

- 12. März 2021 - Hamburg
- 20. März 2021 - München
- 21. Mai 2021 - Berlin
- 12. Juni 2021 - Frankfurt
- 18. September 2021 - Hamburg

**INVISOLUTION  
STAFF TRAININGS**  
Fortbildungen für Ihr Praxis-Team

- 19. März 2021 - München
- 17. September 2021 - Hamburg

Informationen und Registrierung:  
[www.invisolution.de](http://www.invisolution.de)

Weitere Informationen und Registrierung unter  
[www.tpao-congress.com](http://www.tpao-congress.com)

 **inviSolution®**

TREATMENT PLANNING SERVICE